

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2012

Bc. Lenka Štolbová

# TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

## Ekonomická fakulta

Studijní program: N 6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Podniková ekonomika

### Finanční poradenství v oblasti hypotečních úvěrů

### Financial Counselling on Mortgage Loans

DP-EF-KFÚ-2012-57

Bc. Lenka Štolbová

Vedoucí práce: Ing. Martina Ortová, Ph.D., KFÚ

Konzultant: Lukáš Musil, Fincentrum a.s.

Počet stran: 97

Počet příloh: 4

Datum odevzdání: 3. 5. 2012

## Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména §60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu užití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 3. 5. 2012

.....

## Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucí práce Ing. Martině Ortové, Ph.D. za velmi cenné rady, připomínky, trpělivé vedení a odbornou pomoc při zpracování diplomové práce.

Dále bych ráda poděkovala panu Lukáši Musilovi ze společnosti Fincentrum za ochotné poskytnutí informací, materiálů a zejména vlastních zkušeností z praxe.

V neposlední řadě bych chtěla poděkovat své rodině a příteli za podporu během celé doby studia.

## Anotace

Diplomová práce se zabývá problematikou finančního poradenství pro fyzické osoby v oblasti hypotečních úvěrů. Součástí práce jsou jak teoretické podklady pro vysvětlení a pochopení problematiky hypotečních úvěrů a služeb finančního poradenství, tak i praktické informace z těchto oblastí. Práce vychází z definování základních pojmů z oblasti úvěrů. Poté se zabývá obecnou charakteristikou hypotečních úvěrů. Následují praktické informace ze sféry finančního poradenství včetně stručného představení jednotlivých společností. V závěru práce je zkoumána a hodnocena práce finančních poradců a na základě komunikace s pracovníky bank navrženo vlastní řešení poradci vypracovávaného modelového příkladu.

## Klíčová slova

Banka, financování, finanční poradce, fixace, hypoteční úvěr, nemovitost, úrok, úroková sazba.

## Annotation

This diploma thesis deals with problems of financial counselling for individuals in the sphere of mortgage loans. The thesis contains theoretical data essential to explain and understand the problems of mortgage loans and financial counselling. It also covers practical information from these fields. The thesis begins with definition of basic terms of the credit sphere. It then focuses on general characteristics of the mortgage loans, followed by practical information from financial counselling, including brief introduction of individual companies. At the end of the thesis a work of financial counsellors is examined and evaluated, and on the basis of discussion with bank employees it is suggested a solution of model example elaborated by counsellors.

## Keywords

Bank, financing, financial counsellor, fixation, mortgage loan, property, interest, interest rate.

# Obsah

<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>12</b>
<b>SEZNAM TABULEK .....</b>	<b>13</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK .....</b>	<b>14</b>
<b>ÚVOD .....</b>	<b>15</b>
<b>1 ÚVĚROVÉ PRODUKTY BANK .....</b>	<b>17</b>
1.1 ZÁKLADNÍ DRUHY ÚVĚŘŮ .....	18
1.1.1 Krátkodobé peněžní bankovní úvěry .....	19
1.1.2 Střednědobé a dlouhodobé bankovní úvěry .....	23
1.2 ZPŮSOBY ÚROČENÍ ÚVĚŘŮ .....	25
1.3 SPLÁCENÍ ÚVĚŘŮ .....	25
1.4 ZAJIŠTĚNÍ ÚVĚŘŮ .....	26
1.5 ZÁVĚREČNÉ SHRNUÍ KAPITOLY .....	27
<b>2 HYPOTEČNÍ ÚVĚRY .....</b>	<b>28</b>
2.1 OBECNÁ CHARAKTERISTIKA HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ .....	28
2.2 DRUHY HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ .....	29
2.2.1 Hypoteční úvěry podle účelu .....	29
2.2.2 Hypoteční úvěry podle doložení výše příjmů .....	30
2.2.3 Hypoteční úvěry podle výše úvěru .....	30
2.2.4 Hypoteční úvěry podle žadatele o úvěr .....	31
2.3 HYPOTEČNÍ BANKOVNICTVÍ V ČR .....	32
2.4 ÚVĚROVÉ POSTUPY .....	32
2.4.1 Přípravná fáze .....	32
2.4.2 Schvalovací fáze .....	33
2.4.3 Realizační fáze .....	34
2.5 BONITA KLIENTA .....	35
2.6 ZAJIŠTĚNÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ .....	36
2.7 FIXACE ÚROKOVÉ SAZBY .....	37
2.8 STANOVENÍ VÝŠE HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU .....	39
2.9 STANOVENÍ ÚROKOVÝCH SAZEB .....	40
2.10 ČERPÁNÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ .....	42
2.11 SPLÁCENÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ .....	43
2.11.1 Anuitní splácení .....	43
2.11.2 Progresivní splácení .....	45
2.11.3 Degresivní splácení .....	46
2.12 HYPOTEČNÍ ZÁSTAVNÍ LISTY .....	46
2.13 STÁTNÍ PODPORA .....	47
2.14 ZÁVĚREČNÉ SHRNUÍ KAPITOLY .....	49

<b>3</b>	<b>FINANČNÍ PORADENSTVÍ V ČR .....</b>	<b>50</b>
3.1	PROFIL FINANČNÍHO PORADCE .....	51
3.2	ASOCIACE SDRUŽUJÍCÍ FINANČNÍ PORADCE.....	53
3.3	ODMĚNA FINANČNÍHO PORADCE .....	55
3.4	JAK VYBRAT FINANČNÍHO PORADCE .....	55
3.5	NEZÁVISLÝ VS. BANKOVNÍ PORADCE .....	56
3.6	ZÁVĚREČNÉ SHRUTÍ KAPITOLY.....	56
<b>4</b>	<b>TRH FINANČNÍCH PORADCŮ .....</b>	<b>57</b>
4.1	SPOLEČNOSTI POSKYTUJÍCÍ FINANČNÍ PORADENSTVÍ .....	57
4.1.1	<i>Broker Consulting</i> .....	57
4.1.2	<i>AWD</i> .....	58
4.1.3	<i>Fincentrum</i> .....	58
4.1.4	<i>Partners</i> .....	58
4.1.5	<i>OVB</i> .....	59
4.1.6	<i>Kapitol</i> .....	59
4.1.7	<i>ZFP akademie</i> .....	60
4.1.8	<i>KZ finance</i> .....	60
4.2	ÚVOD DO ANALÝZY FINANČNÍCH PORADCŮ .....	61
4.3	ZADÁNÍ MODELOVÉHO PŘÍKLADU .....	63
4.4	FINANČNÍ PORADENSTVÍ SPOLEČNOSTI BROKER CONSULTING .....	64
4.4.1	<i>Webové stránky společnosti</i> .....	64
4.4.2	<i>První schůzka</i> .....	64
4.4.3	<i>Druhá schůzka</i> .....	65
4.4.4	<i>Navrhované řešení</i> .....	66
4.5	FINANČNÍ PORADENSTVÍ SPOLEČNOSTI PARTNERS .....	67
4.5.1	<i>Webové stránky společnosti</i> .....	67
4.5.2	<i>První schůzka</i> .....	67
4.5.3	<i>Druhá schůzka</i> .....	68
4.5.4	<i>Navrhované řešení</i> .....	68
4.6	FINANČNÍ PORADENSTVÍ SPOLEČNOSTI FINCENTRUM .....	69
4.6.1	<i>Webové stránky společnosti</i> .....	69
4.6.2	<i>První schůzka</i> .....	70
4.6.3	<i>Druhá schůzka</i> .....	70
4.6.4	<i>Navrhované řešení</i> .....	71
4.7	FINANČNÍ PORADENSTVÍ SPOLEČNOSTI OVB ALLFINANZ .....	72
4.7.1	<i>Webové stránky společnosti</i> .....	72
4.7.2	<i>První schůzka</i> .....	72
4.7.3	<i>Druhá schůzka</i> .....	73
4.7.4	<i>Navrhované řešení</i> .....	73
4.8	HODNOCENÍ JEDNOTLIVÝCH SPOLEČNOSTÍ.....	74
4.8.1	<i>Webové stránky</i> .....	74
4.8.2	<i>Osobnost poradce</i> .....	75
4.8.3	<i>Navržené řešení poradcem</i> .....	75
4.9	ZÁVĚREČNÉ SHRUTÍ KAPITOLY.....	79



<b>5</b>	<b>VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ.....</b>	<b>80</b>
5.1	BANKY POSKYTUJÍCÍ HYPOTÉKY NA ÚZEMÍ ČR .....	80
5.1.1	<i>Hypoteční banka</i> .....	81
5.1.2	<i>Komerční banka</i> .....	81
5.1.3	<i>Česká spořitelna</i> .....	82
5.1.4	<i>Raiffeisenbank</i> .....	82
5.1.5	<i>UniCredit Bank</i> .....	83
5.1.6	<i>Wüstenrot</i> .....	83
5.1.7	<i>GE Money Bank</i> .....	83
5.1.8	<i>Volksbank</i> .....	84
5.2	PŘEHLED ZÁKLADNÍCH PODMÍNEK HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ .....	84
5.3	HYPOTEČNÍ ÚVĚRY NABÍZENÉ BANKAMI .....	86
5.4	ZÁVĚREČNÉ SHRNUTÍ KAPITOLY.....	88
	<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>89</b>
	<b>SEZNAM LITERATURY .....</b>	<b>91</b>
	CITACE 91	
	BIBLIOGRAFIE .....	95
	<b>SEZNAM PŘÍLOH .....</b>	<b>97</b>

# Seznam obrázků

<i>Obrázek 1 Princip kontokorentního úvěru .....</i>	<i>19</i>
<i>Obrázek 2 Akceptační úvěr .....</i>	<i>21</i>
<i>Obrázek 3 Lombardní úvěr .....</i>	<i>22</i>
<i>Obrázek 4 Hypoteční úvěry podle žadatele v letech 2008–2010.....</i>	<i>31</i>
<i>Obrázek 5 Fáze životního cyklu úvěru.....</i>	<i>34</i>
<i>Obrázek 6 Vývoj podílu počtu poskytnutých hypoték podle fixace úrokové sazby .....</i>	<i>39</i>
<i>Obrázek 7 Vývoj úrokové sazby hypotečních úvěrů v letech 2003 – 2011 .....</i>	<i>42</i>
<i>Obrázek 8 Anuitní splátky.....</i>	<i>45</i>
<i>Obrázek 9 Progresivní splátky.....</i>	<i>45</i>
<i>Obrázek 10 Degresivní splátky.....</i>	<i>46</i>
<i>Obrázek 11 Státní podpora vyplácená k hypotečním úvěrům v letech 1996 - 2012 .....</i>	<i>48</i>
<i>Obrázek 12 Procentuální rozložení klientů poradenských společností .....</i>	<i>61</i>
<i>Obrázek 13 Podíly jednotlivých bank na trhu nových hyp. úvěrů v roce 2010 .....</i>	<i>80</i>

# Seznam tabulek

<i>Tabulka 1 Výše životního minima pro rok 2012</i> .....	35
<i>Tabulka 2 Hodnocení webových stránek</i> .....	74
<i>Tabulka 3 Hodnocení finančních poradců</i> .....	75
<i>Tabulka 4 Hypotéka ve výši 2 450 000 Kč</i> .....	76
<i>Tabulka 5 Hypotéka ve výši 3 000 000 Kč</i> .....	76
<i>Tabulka 6 Návrh hypotéky od poradce ze spol. Broker Consulting</i> .....	77
<i>Tabulka 7 Návrh hypotéky od poradce ze spol. Partners</i> .....	77
<i>Tabulka 8 Návrh hypotéky od poradce ze spol. Fincentrum</i> .....	78
<i>Tabulka 9 Návrh hypotéky od poradce ze spol. OVB Allfinanz</i> .....	78
<i>Tabulka 10 Hodnocení zpracování modelového příkladu</i> .....	79
<i>Tabulka 11 Podmínky hypotečního úvěru u jednotlivých bank</i> .....	85
<i>Tabulka 12 Podmínky úvěru ve výši 2 450 000 Kč nabízeného jednotlivými bankami</i> .....	86
<i>Tabulka 13 Podmínky úvěru ve výši 3 000 000 Kč nabízeného jednotlivými bankami</i> .....	86
<i>Tabulka 14 Hypoteční úvěr od Komerční banky</i> .....	87
<i>Tabulka 15 Hypoteční úvěr od UniCredit Bank</i> .....	87

# Seznam použitých zkratek

AFIZ – Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců České republiky

APRC – roční procentní míra nákladů (Annual Percentage Rate of Charge)

ČEZ – České Energetické Závody

ČNB – Česká národní banka

ČS – Česká spořitelna

ČSOB – Československá obchodní banka

FECIF – Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers, mezinárodní organizace

FO – fyzická osoba

GE – GE Money Bank

HB – Hypoteční banka

HZL – hypoteční zástavní listy

KB – Komerční banka

LTV – poměr úvěru k zástavní hodnotě nemovitosti (Loan to Value)

MMR – Ministerstvo pro místní rozvoj

MPSV – Ministerstvo práce a sociálních věcí

p.a. – ročně (per annum)

PO – právnická osoba

PRIBOR – úroková sazba, za kterou si banky na českém mezibankovním trhu navzájem poskytují úvěry (Prague InterBank Offered Rate)

RD – rodinný dům

RPSN – roční procentní sazba nákladů na spotřebitelský úvěr

Sb. – Sbírka

USF ČR – Unie společností finančního zprostředkování a poradenství

VIG – Vienna Insurance Group, koncern pojišťoven

# Úvod

Otázka financování bydlení je velice aktuálním tématem, které každý člověk alespoň jednou v životě řeší.

Náklady na pořízení vlastního bydlení si většina z nás nemůže dovolit financovat vlastními prostředky. Chybějící část peněz je proto nutné zajistit jiným způsobem. Čím dál více lidí se z tohoto důvodu obrací na banky s požadavkem o poskytnutí hypotečního úvěru.

Orientace v nepřeberném množství produktů na trhu hypotečních úvěrů je pro laika poměrně složitá. Nabídky jednotlivých bankovních domů se liší v mnoha parametrech. Některé z nich jsou srozumitelné široké veřejnosti, ovšem v jiných se laik orientuje jen stěží. Navíc banky se snaží některé skutečnosti, např. informace o poplatcích, záměrně nezveřejňovat. Analýza jednotlivých produktů je i časově náročná, nabízí se proto možnost využít bezplatných služeb finančního poradce.

Cílem této diplomové práce je analyzovat společnosti poskytující finanční poradenství v oblasti hypotečních úvěrů a jimi nabízené produkty. Práce se zabývá otázkou, je-li spolupráce s poradcem výhodná, či nikoliv.

První kapitola práce pojednává obecně o úvěrech, následuje kapitola zaměřená na hypoteční úvěry. V této části práce jsou mimo jiné vysvětleny některé důležité pojmy, např. úvěrové postupy, bonita klienta, zajištění úvěru nebo fixace úrokové sazby. Následují praktické informace ve formě čerpání a splácení úvěrů. Nechybí ani doklady potřebné k vyřízení hypotéky.

Další kapitola stručně charakterizuje trh finančního poradenství. Je zde popsána činnost čtyř náhodně vybraných finančních poradců ze čtyř finančně poradenských institucí, jež dosahují prvenství v počtu zprostředkovaných hypotečních úvěrů na českém trhu.

Práce poradců byla analyzována a následně hodnocena na základě jejich osobního přístupu a zpracování modelového příkladu.

Modelový příklad popisuje situaci dvou mladých lidí, kteří touží po vlastním bydlení. Partneři si chtějí postavit dům na vlastním pozemku a po jednotlivých poradcích požadují návrhy na co nejvýhodnější financování stavby prostřednictvím hypotečního úvěru.

Závěr práce je věnován vlastnímu návrhu řešení modelového příkladu.

# 1 Úvěrové produkty bank

Úvodní kapitola diplomové práce je zaměřena na obecnou charakteristiku úvěrů a rozdělení na jejich základní druhy. Následuje způsob úročení, splácení a zajištění úvěrů.

Bankovní úvěr je transakcí, při níž jsou bankou nashromážděné cizí peněžní prostředky přerozdělovány jiným klientům. Banka zde slouží jako zprostředkovatel – půjčuje peníze nashromážděné jedním subjektem subjektu jinému. Je to tedy úplatné, časově omezené vypůjčení peněžních prostředků obchodní bankou jejím klientům. Toto vypůjčení slouží k volnému nebo smluvně vázanému použití – účelovost úvěru [1 s. 73].

Úvěrové produkty bank patří k aktivním bankovním produktům. Banka zde vystupuje jako věřitel, majitel úvěru jako dlužník. V účetnictví banky je tudíž úvěr na straně aktiv, kde banka zaznamenává položku „pohledávka/y“, v účetnictví dlužníka naopak na straně pasiv, kde mu vzniká „závazek“ [1 s. 71].

Bankovní úvěry se člení z hlediska funkcí na funkci **makroekonomickou** a **mikroekonomickou**. Mikroekonomickou funkci představuje realizovaný platební styk. Makroekonomická funkce se dále člení na emisní, distribuční a kreační funkci úvěru. **Emisní funkce** znamená, že prostřednictvím úvěru jsou peníze vkládány do oběhu nebo z oběhu stahovány, úvěr tudíž může měnit jejich množství i proudy. S emisní funkcí je úzce spjata **funkce distribuční**, jejímž výsledkem je přerozdělování volných peněžních fondů, které se soustřeďují v bankách a peněžních ústavech jako disponibilní úvěrové zdroje (bankovní úvěrové fondy). **Kreační funkce** funguje na základě peněžního multiplikátoru – banka prostřednictvím vkladů a z nich poskytnutých úvěrů multiplikuje množství peněz v oběhu. Velikost multiplikovaného objemu peněžních prostředků pak závisí na velikosti rezervy, kterou si banka ponechává [1 s. 73] [2 s. 98].

## 1.1 Základní druhy úvěrů

Banky poskytují nepřehledné množství úvěrů, které se liší nejrozličnějšími charakteristikami, např. dobou, na kterou je úvěr poskytován, účelovostí úvěru, formou poskytnutí úvěru, měnou, právním postavením příjemce úvěru, zajištěním apod. Kritérii členění je celá řada, vlastní členění úvěrů je tudíž vcelku obtížné [3 s. 511-512].

Z hlediska účelu použití rozlišujeme úvěry **spotřební**, **investiční**, **provozní** (na pořízení krátkodobé potřeby), na **vývozní** či **dovozní** potřeby, **překlenovací** (při přechodném nedostatku zdrojů), **sezónní**.

Podle formy poskytnutí úvěrů nabízejí banky **peněžní úvěry** vyznačující se skutečným poskytnutím likvidních peněžních prostředků, buď v hotovosti, nebo častěji v bezhotovostní podobě. Klient je povinen v domluveném časovém horizontu splatit přijatý úvěr včetně úroků. **Závazkové úvěry a záruky** představují pro klienta určitou „pojistku“. Neznamenají pro něj bezprostřední zisk peněžních prostředků, banka se za něho pouze zaručuje a zavazuje se splnit jeho závazek, pokud tak klient neučiní sám.

Příjemci úvěru mohou být následující subjekty: **stát a veřejnoprávní subjekty**, **podnikatelské subjekty** (lze je dále členit dle velikosti a právní formy), **fyzické osoby**.

Způsob zajištění dělí úvěry na **zajištěné** (je sjednána určitá forma zajištění) a **nezajištěné** (poskytované bez jakéhokoliv zajištění). Zajištění úvěru zvyšuje bance jistotu, že při problémech s klientem dostane svoje peněžní prostředky nazpět. Nezajištěné úvěry s sebou nesou zpravidla vyšší úrok [3 s. 511-512].

Nejčastějším kritériem pro členění úroků je časové hledisko – lhůta, ve které mají být peněžní prostředky (jistina a úrok) vráceny bance. Dle tohoto kritéria jsou úvěry rozděleny na úvěry **krátkodobé** (musí být splaceny do 1 roku od poskytnutí peněžních prostředků

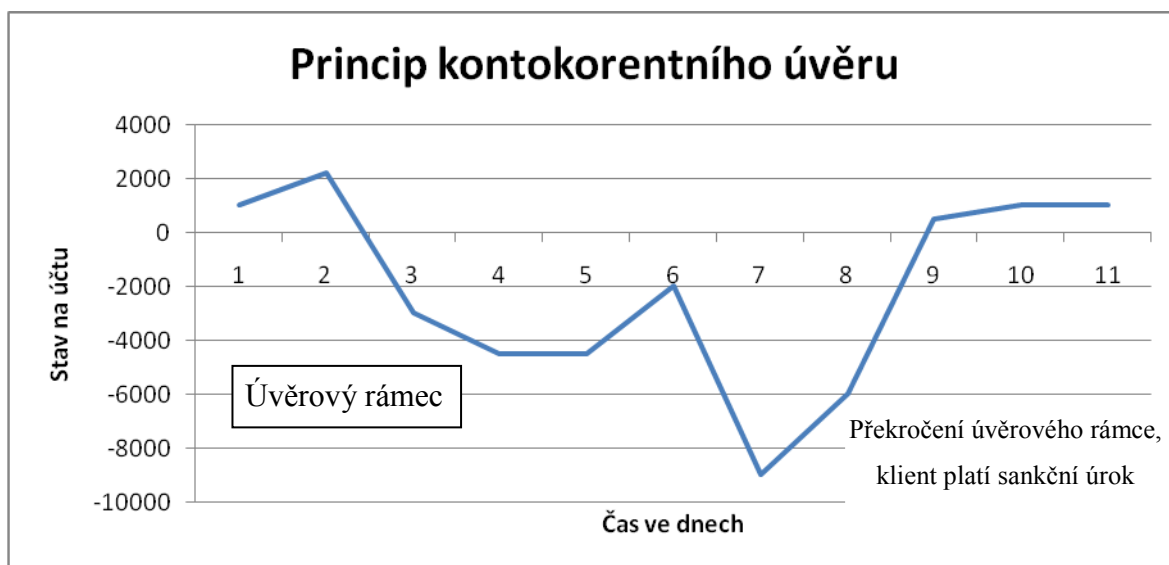


bankou), **střednědobé** (od 1 roku do 4 let), **dlouhodobé** (splatnost jistiny a úroků je delší než 4 roky) [2 s. 100-101] [4 s. 55].

### 1.1.1 Krátkodobé peněžní bankovní úvěry

Mezi nejobvyklejší krátkodobé úvěry patří úvěr kontokorentní, úvěry směnečné (eskontní, negociační, akceptační, remboursní, avalový), úvěr lombardní a úvěr spotřební.

**Kontokorentní úvěr** si v dnešním světě vyspělých ekonomik drží první místo ve významnosti krátkodobých úvěrů. Banka jej poskytuje svým klientům prostřednictvím kontokorentního (běžného) účtu ke krytí přechodného nedostatku peněžních prostředků, které jsou potřebné k běžným úhradám závazků klientů. Zůstatek klientova běžného účtu tedy může přecházet do debetu, maximální výše kontokorentního úvěru je však dána domluveným úvěrovým rámcem, jenž určuje maximálně přípustný minus na kontokorentním účtu. Princip kontokorentního úvěru popisuje Obrázek 1. Kontokorentní úvěr je poskytován klientům na základě úvěrové smlouvy [3 s. 522] [2 s. 123].



Obrázek 1 Princip kontokorentního úvěru

Zdroj: Vlastní zpracování

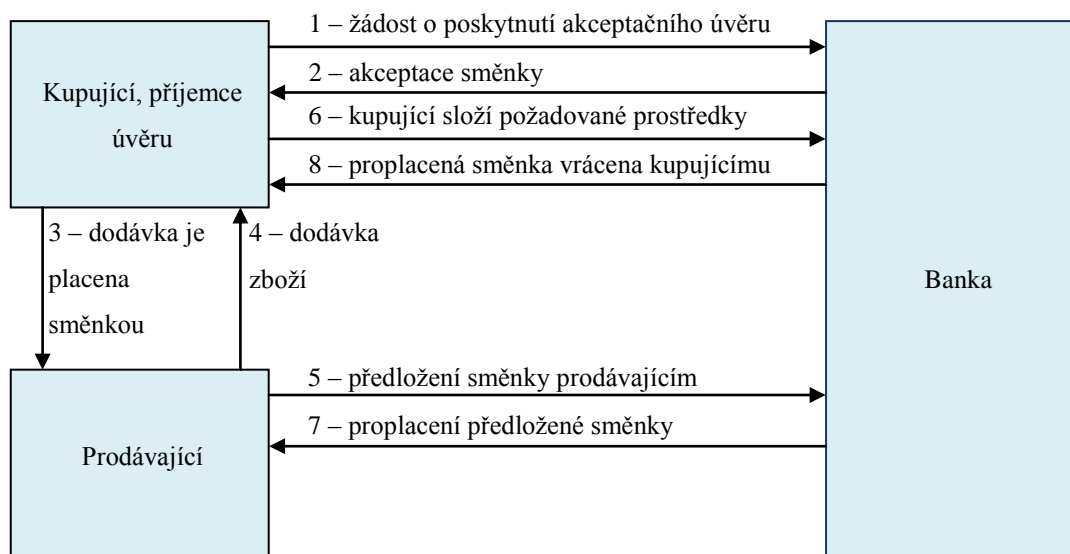
**Směnečné úvěry** jsou založeny na zvláštnostech směnky jako cenného papíru. Směnka slouží jako bezpodmínečný závazek, který poskytuje majiteli směnky právo požadovat zaplacení uvedené částky v předem určeném čase. Směnka vlastní zavazuje dlužníka zaplatit, směnka cizí opravňuje věřitele, aby mu bylo zaplaceno.

Eskontní úvěr patří ke klasickým směnečným úvěrům, jeho význam však v současnosti stále klesá. Nabízí ho banka prostřednictvím odkupu (eskontu) směnky před její splatností a za tuto službu si sráží úrok (diskont) za dobu od eskontu do dne splatnosti směnky.

$$\text{Diskont} = \frac{\text{směnečná částka} \cdot \text{zbytková doba splatn. (dny)} \cdot \text{diskontní sazba (\% p.a.)}}{\text{počet dní v roce} \cdot 100} \quad (1)$$

Negociační úvěr je používán při styku se zahraničím. Tento úvěr doprovází dokumentární platby – dokumentární akreditiv a dokumentární inkaso, kde je zaplacení dodávky podmíněno odevzdáním dokumentů.

Akceptační úvěr je založen na skutečnosti, že banka na žádost klienta (dlužníka) akceptuje směnku, kterou na banku její klient vystaví. Banka u akceptačního úvěru neposkytuje peněžní prostředky, ale zaručuje zaplacení závazku klienta, který je povinen před splatností směnky složit bance prostředky na její splacení. Jde tedy o propůjčení dobrého jména banky klientovi. Cenou akceptačního úvěru je tzv. akceptační provize [2 s. 128]. Průběh akceptačního úvěru je znázorněn Obrázkem 2.



Obrázek 2 Akceptační úvěr

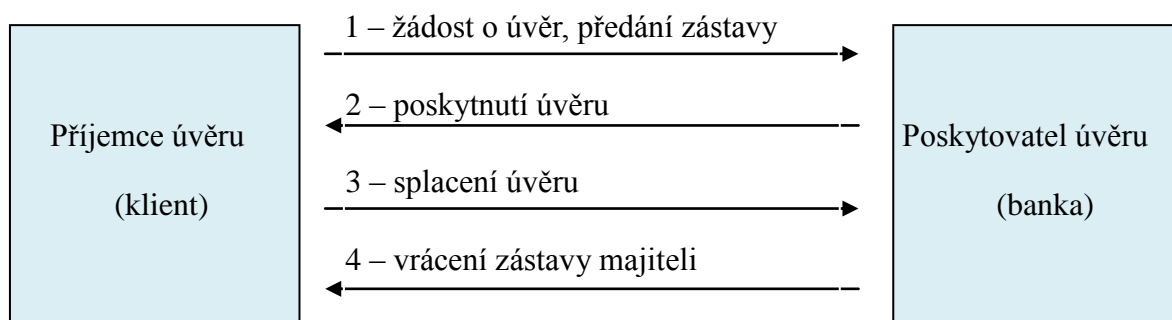
Zdroj: Vlastní zpracování

Remboursní úvěr je variantou akceptačního úvěru v zahraničním obchodě. Mezinárodně uznávaná remboursní banka akceptuje směnku, kterou na ni vystavuje vývozce. Akcept směnky remboursní bankou je považován za spolehlivější záruku zaplacení směnky a tím i dodání služeb nebo zboží [2 s. 130].

Avalový úvěr je stejně jako akceptační úvěr založen na propůjčení dobrého jména banky klientovi. Banka se zavazuje proplatit vystavenou směnku za svého klienta, pokud tak on sám ve stanoveném termínu neučiní. U avalového úvěru je tudíž banka pouze vedlejším dlužníkem, nikoliv hlavním jako v případě akceptačního úvěru [2 s. 132].

**Lombardní úvěry** jsou úvěry zajištěné zástavou movitých věcí nebo práva. Bývají poskytovány na pevnou částku i lhůtu splatnosti. Dělí se na lombardní úvěry pravé a nepravé. Pravý úvěr spočívá v otevření samostatného lombardního účtu klientovi, v současnosti se téměř nevyužívá. Nepravý úvěr je klientovi poskytován na jeho kontokorentním účtu. Úrok z lombardního úvěru se počítá za celou dobu sjednané lhůty bez ohledu na její využití klientem. Pro řadu lidí je tudíž výhodnější kontokorentní úvěr,

u něhož není nutné sledovat případné nedočerpání celé sjednané částky. Tyto úvěry se člení podle druhu použité zástavy: na cenné papíry, směnky, zboží, hypotéky, pohledávky[5 s. 139-141]. Lombardní úvěr znázorňuje Obrázek 3.



Obrázek 3 Lombardní úvěr

Zdroj: Vlastní zpracování

**Spotřební úvěry** jsou poskytovány jednotlivým fyzickým osobám nebo domácnostem na krátkodobou až střednědobou lhůtu (6 – 48 měsíců) nejčastěji k nákupu spotřebního zboží (televize, lednice, auto, atd.). Žadatel musí banku seznámit se svojí finanční situací, např. s výší platu, mzdy, se současnými i budoucími pohledávkami i závazky. Tyto informace je zavázán věrohodně doložit (např. dokladem o příjmu). Spotřební úvěry bývají vypláceny v hotovosti (u malých částek) nebo úhradou platebního závazku klienta (proplacení faktury). Další možností je, že banka poskytne klientovi účet: běžný nebo kontokorentní, případně dispoziční úvěr.

Dlužník je povinen úvěr splácet, a to zpravidla v měsíčních splátkách. Náklady spotřebního úvěru tvoří úroková sazba a jednorázový manipulační poplatek. Díky poměrně velkým rizikům, která pro banky spotřební úvěry představují, bývá úroková sazba relativně vysoká.

Klient banky má ve spojení se splácením spotřebních úvěrů svá práva, která musí být ve smlouvě uvedena. Tato opatření slouží jako ochrana klienta před jednostranně nevýhodnými podmínkami smlouvy. Klient může např. splatit úvěr před uplynutím doby stanovené ve smlouvě (čímž mu vzniká nárok na přiměřené snížení plateb); musí být

stanoveny jednotlivé platby, způsob placení, maximální výše spotřebitelského úvěru a podmínky, za kterých lze předčasně ukončit smlouvu. Dalším povinným údajem na smlouvě je stanovení roční procentní sazby nákladů na spotřebitelský úvěr (RPSN). RPSN na spotřebitelský úvěr vyjadřuje procentní podíl z dlužné částky, jenž je spotřebitel povinen zaplatit za období 1 roku [2 s. 135-136] [5 s. 182].

$$\sum_{K=1}^m \frac{A_K}{(1+i)^{t_K}} = \sum_{K=1}^{m'} \frac{A'_{K'}}{(1+i)^{t_{K'}}}, \quad (2)$$

kde  $K$  je pořadové číslo úvěru téže osobě;

$K'$  je číslo splátky;

$A_K$  je výše půjčky číslo  $K$ ;

$A'_{K'}$  je výše splátky číslo  $K'$ ;

$m$  je číslo poslední půjčky;

$m'$  je číslo poslední splátky;

$t_K$  je interval, vyjádřený v letech, ode dne půjčky č. 1 do termínů následných půjček č. 2 až  $m$ ;

$t_{K'}$  je interval, vyjádřený v letech, ode dne půjčky č. 1 do termínů splátek nebo úhrad poplatků č. 1 až  $m'$ ;

$i$  je roční procentní sazba nákladů na spotřebitelský úvěr [6 s. 182-183].

### 1.1.2 Střednědobé a dlouhodobé bankovní úvěry

U střednědobých a dlouhodobých bankovních úvěrů lze nalézt stejné formy jako u úvěrů krátkodobých (např. střednědobý kontokorentní nebo dlouhodobý směnečný úvěr). Tato

oblast má však navíc své specifické formy, které zohledňují vyšší míru rizika plynoucí z dlouhodobějšího úvěrování.

Lhůty splatnosti jsou v různých zemích nastaveny různě, většinou jsou stanoveny zákonem. Pro střednědobý úvěr je typická splatnost od jednoho do čtyř let, pro dlouhodobý úvěr překračuje tato lhůta hranici čtyř let.

Ke střednědobým a dlouhodobým bankovním úvěrům patří emisní půjčka, závazková listina, úvěr ze stavebního spoření a hypoteční úvěr, jehož charakteristice bude věnována celá následující kapitola.

**Emisní půjčka** je úvěrem v listinné podobě. Úvěr je dlužníkovi poskytnut na základě předání dluhopisu bance. Dluhopisem se dlužník zavazuje splatit přijatý úvěrový obnos a vyplácet úroky ve stanovených lhůtách. Úvěrový obnos je roven nominální hodnotě dluhopisu a je v něm jmenovitě vyznačen. Suma emisní půjčky je tedy souhrnem nominálních hodnot všech dluhopisů.

**Závazková listina (úvěrový úpis)** značí obchody, jež banky poskytují na základě písemné úvěrové smlouvy, tzv. úvěrového úpisu. Tato smlouva vyjadřuje právní vztah mezi bankou a jejím klientem a obsahuje vzájemné závazky obou smluvních stran (výše úvěrové částky, úroková sazba, splatnost úvěru, způsoby jeho splácení a čerpání). Úvěrový úpis je specifickým druhem úvěrové smlouvy, slouží věřiteli jako důkaz o pohledávce [1 s. 90] [7 s. 32-35].

**Úvěr ze stavebního spoření** slouží (stejně jako úvěr hypoteční) k financování bydlení. V rámci stavebního spoření lze čerpat překlenovací nebo řádný úvěr. Mezi výhody úvěru ze stavebního spoření patří stálá úroková sazba, kterou zná klient již v okamžiku podpisu smlouvy o stavebním spoření. Nezáleží přitom na době, po jejímž uplynutí začne úvěr čerpat. U překlenovacích úvěrů nabízejí stavební spořitelny fixaci úrokové sazby na kratší dobu než je očekávané překlenutí meziúvěru na úvěr řádný.

Splácení úvěru ze stavebního spoření probíhá specifickým způsobem. Překlenovací úvěr se nesplácí, ale „dospořuje“. Klient si půjčuje peníze od stavební spořitelny s úrokovou sazbou cca 4 – 6 % a zároveň spořitelně poskytuje vlastní peněžní prostředky za úrok 1 – 2,5 % [8].

## 1.2 Způsoby úročení úvěrů

Způsob úročení závisí především na použitém druhu úrokové sazby. Úroková sazba bývá nejčastěji stanovena jako:

- **fixní (pevná) úroková sazba** – po celou dobu splatnosti úvěru se nemění;
- **pohyblivá úroková sazba** – mění se během splatnosti úvěru, rozlišujeme:
  - bezprostřední vazbu na jinou pohyblivou referenční sazbu – ke změně úrokové sazby dochází souběžně se změnou sazby, na níž je vázána;
  - vazbu na vybranou tržní úrokovou sazbu s předem pevně danými termíny přizpůsobování – ke změně úrokové sazby dochází v pravidelných intervalech v závislosti na výši referenční sazby platné na začátku sjednaného intervalu;
  - pevnou sazbu s možností její úpravy – banka si přes domluvenou pevnou úrokovou sazbu vyhrazuje právo na její úpravy (oběma směry). Ke změnám této sazby dochází při výraznějších změnách u tržních úrokových sazeb [9 s. 134-135] [1 s. 78-79].

## 1.3 Splácení úvěrů

Způsob splácení úvěrů bývá stanoven v úvěrové smlouvě. Možnosti splácení jsou tyto:

- **najednou v době splatnosti** – sjednává se na předem pevně stanovenou dobu splatnosti, na konci této doby splatí příjemce úvěru jistinu. Úroky se platí na konci sjednaných období;

- najednou po uplynutí výpovědní lhůty – úvěr je poskytován na neurčitou dobu, je pouze stanovena výpovědní lhůta, do níž musí klient úvěr po vypovězení splatit;
- v pravidelných splátkách – úvěr je splácen s určitou pravidelností (měsíční, čtvrtletní, pololetní nebo roční splátky). Tyto platby se mění během doby splácení podle výše úroků, která je závislá na velikosti splacené jistiny;
- v pravidelných konstantních splátkách anuitách – anuita je stejná splátka po celou dobu splácení. V rámci anuity se pouze mění podíl úroku a úmoru. Z časového hlediska by se anuita měla vztahovat k ročnímu období. Úroky jsou splatné zároveň se splátkami úvěru [9 s. 135] [1 s. 79].

## 1.4 Zajištění úvěrů

Aby si banka od svých klientů zajistila splácení úvěrů, používá různá opatření, která se dají souhrnně nazvat zajištěním úvěrů. Zajišťovacími nástroji chce tedy banka vyloučit riziko, že přijde o vypůjčené peníze.

Zajištění lze rozdělit dle povahy:

- osobní – bance za pro ni vzniklou pohledávku ručí kromě příjemce úvěru další osoba (fyzická nebo právnická):
  - ručení – podstatou je jednostranné písemné prohlášení ručitele vůči bance, že splatí poskytnutý úvěr za dlužníka, pokud tak neučiní on sám. Je to tedy vztah mezi věřitelem a ručitelem (bankou a třetí osobou). Ručitelovo plnění přichází v situaci, kdy dlužník nesplní své závazky řádně a včas;
  - depotní (kauční, úložná) směnka – vystavuje žadatel o úvěr ve prospěch banky a deponuje ji (uloží) u ní k zajištění úvěru. Směnka je nevyplněná, vyplní ji až banka v případě, že dojde k realizaci zajištění. Na směnku pak dopíše velikost své nesplacené pohledávky a směnku předloží k proplacení. V případě řádného splacení úvěru ji vrátí banka dlužníkovi zpět nevyplněnou.



- věcné – bance vzniká právo na majetkové hodnoty věci, která je předmětem zajištění:
  - zástavní právo – vzniká sepsáním smlouvy stojící na vzájemné domluvě mezi bankou a žadatelem o úvěr. **Zástavní právo k movité věci** – zastavená věc (např. šperk, umělecká sbírka, starožitnost) je předána bance. **Zástavní právo k nemovitosti** – vzniká vkladem zástavního práva do katastru nemovitostí. Tento způsob se hojně využívá u hypotečních úvěrů. Na nemovitosti může být vždy pouze jedno zástavní právo. **Zástavní právo k listinným cenným papírům** – předáním cenných papírů věřiteli. Cenné papíry jsou vysoce likvidní, jsou tudíž pro banku vhodným předmětem zástavy;
  - postoupení (cese) pohledávek – smluvní ujednání mezi věřitelem a příjemcem úvěru, který má zároveň pohledávku vůči třetí osobě. Dojde k domluvě mezi bankou a žadatelem o úvěr, v němž bance postoupí tuto pohledávku. Žadatel je v tomto vztahu nazýván postupitelem, banka postupníkem [9 s. 136-139] [1 s. 76-78].

## 1.5 Závěrečné shrnutí kapitoly

První kapitola shrnuje základní soubor obecných informací o úvěrech, jejichž pochopení je důležité pro následnou analýzu hypotečních úvěrů. Pozornost byla věnována jednotlivým druhům úvěrů, včetně snahy o jejich přiblížení, způsobům úročení, splácení a zajištění úvěrů.

## 2 Hypoteční úvěry

Druhá kapitola diplomové práce je soustředěna na popis a definice některých oblastí široké problematiky hypotečních úvěrů. Popisuje např. druhy hypotečních úvěrů, výpočet splátek úvěrů, úvěrové postupy nebo zajištění úvěrů. Tato část je nezbytná pro pochopení praktické části práce.

### 2.1 Obecná charakteristika hypotečních úvěrů

Pojem „hypotéka“ pochází z řečtiny a přeložit by se dal jako „podložení, podklad“. Hypotéky byly poskytovány již v antickém Řecku jako způsob zajištění půjčky [2 s. 142].

Začátkem 20. stol. fungovaly hypoteční úvěry zcela jinak než dnes. Chtěl – li si člověk vzít hypotéku, musel nejdříve zaplatit 50 % jako zálohu. Hypotéky bývaly pouze pro bohaté [10 s. 2]

V současnosti hodnota majetku v čase neustále kolísá, jedinou jistotou je investice do nemovitosti. Jen málo lidí si může dovolit pořízení nemovitostí z vlastních prostředků, proto se čím dál více lidí uchyluje k financování bydlení prostřednictvím hypotečního úvěru [11 s. 91].

Zákon o dluhopisech č. 190/2004 Sb., který vstoupil v platnost 1. 4. 2005, definuje hypoteční úvěr takto: „*Hypoteční úvěr je úvěr; jehož splácení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva. Pro účely krytí hypotečních zástavních listů lze pohledávku z hypotečního úvěru nebo její část použít teprve dnem, kdy se emitent hypotečních zástavních listů o právních účincích vzniku zástavního práva k nemovitosti dozví.*“

Nemovitost se přitom musí nacházet na území České republiky nebo na území jiného státu tvořícího Evropský hospodářský prostor [12].

Hypoteční úvěr je v dnešním pojetí jakýkoliv úvěr zajištěný nemovitostí, zatímco před rokem 2004 se hypoteční úvěry poskytovaly pouze na investice do nemovitostí na území ČR.

## **2.2 Druhy hypotečních úvěrů**

Hypotéky lze rozdělit podle celé řady různých kritérií, např. dle účelu, doložení výše příjmů nebo výše úvěru.

### **2.2.1 Hypoteční úvěry podle účelu**

Existuje mnoho způsobů, jak prostředky z hypotéky využít. Jak je již uvedeno výše, zdaleka nemusí jít jen o koupi nebo výstavbu nemovitosti, jak tomu bývalo dříve. Rozlišujeme:

- hypotéky určené ke koupi: bytu v osobním vlastnictví, domu, družstevního bytu, stavebního pozemku, rekreačního objektu, nemovitosti určené k pronájmu;
- hypotéky určené k výstavbě, rekonstrukci nebo modernizaci nemovitosti;
- hypotéky k vypořádání společného jmění manželů nebo dědictví;
- hypotéky s cílem refinancování jiného úvěru či půjčky;
- hypotéky sloužící ke zpětnému proplacení vlastních zdrojů investování do nemovitosti;
- neúčelové (americké) hypotéky;
- předhypoteční úvěry (čerpané dočasně bez zástavního práva).

### 2.2.2 Hypoteční úvěry podle doložení výše příjmů

Zde má klient pouze dvě možnosti: buď doloží výši příjmů při žádosti o úvěr – jeho produktem bude poté **klasická hypotéka, kde žadatel dokládá své příjmy**, nebo nikoliv – **hypotéka bez doložených příjmů**. Obě tyto možnosti mají svá pro a proti. V případě „hypotéky bez doložených příjmů“ klient sice nemusí bance sdělovat výši svých příjmů, veškerá odpovědnost za rozhodnutí, jak velký úvěr je schopen splatit, leží však na něm samotném. Další nevýhodou hypotéky bez doložených příjmů je vyšší sazba úroků.

### 2.2.3 Hypoteční úvěry podle výše úvěru

Toto členění je založeno na maximální výši úvěru, který klient může získat. Výše úvěru je dána procentem z hodnoty zastavené či pořizované nemovitosti. Zákon stanovuje úvěr maximálně do výše 70 % zástavní hodnoty zastavené nemovitosti (úvěr musí být zajištěn nemovitostí minimálně na 143 %). Některé banky poskytují úvěry do vyšší výše, musí si ale najít náhradní krytí nad zákonem stanovený limit, úvěr tedy nekryjí pouze hypotečními zástavními listy (viz 2.11), ale i dalšími prostředky. Např. u Hypoteční banky se klient může rozhodnout, zda poskytnutý úvěr pokryje část nebo celou hodnotu nemovitosti. Potom např. rozlišujeme:

- hypotéky do 70 % LTV;
- hypotéky do 85 % LTV;
- hypotéky do 100 % LTV.

Zkratka LTV přitom vychází z anglického „loan to value“ a značí poměr mezi částkou úvěru a cenou nemovitosti, jež k úvěru slouží jako zástava.

Neúčelové hypotéky se pohybují od 50 % do 80 % hodnoty nemovitosti, zpravidla však do 70 % hodnoty nemovitosti.

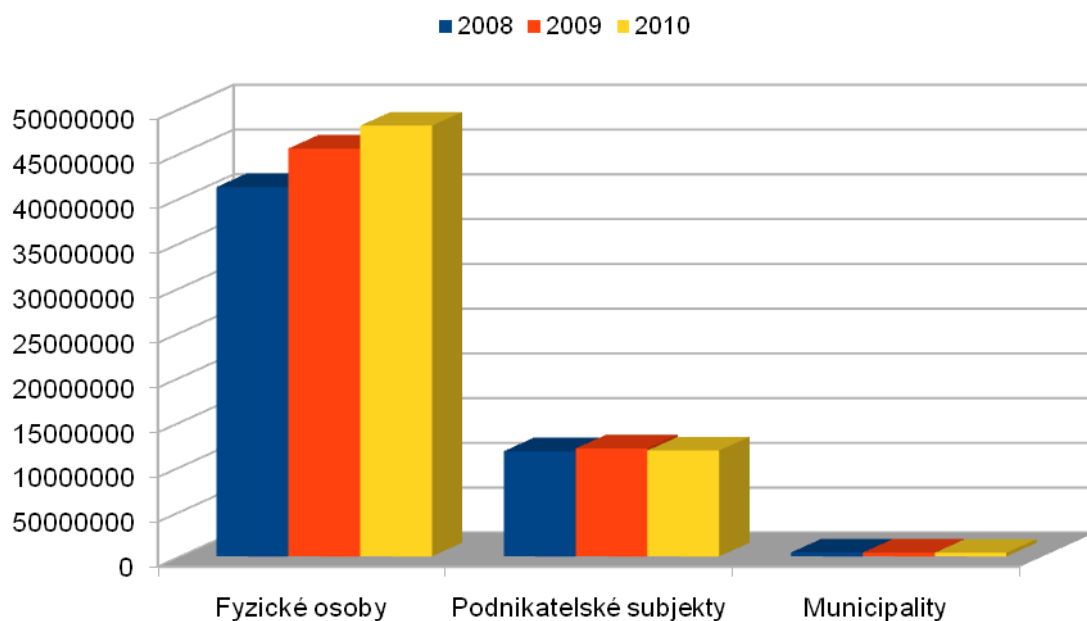
Minimální výše poskytnutého hypotečního úvěru se u bank zpravidla pohybuje mezi 100 000 Kč a 300 000 Kč [13 s. 162-164] [14] [15].

#### 2.2.4 Hypoteční úvěry podle žadatele o úvěr

Dle žadatele o úvěr se hypotéky člení na:

- podnikatelské úvěry – žadatelem je PO nebo FO s příjmy z podnikání;
- nepodnikatelské úvěry – žadatelem je FO s příjmy ze závislé činnosti;
- komunální úvěry – žadatelem je obec nebo kraj.

Úvěry poskytované nepodnikatelským subjektům jsou zpravidla nabízeny za příznivějších úrokových podmínek než úvěry pro podnikatelské subjekty, obce nebo kraje [16]. Úvěry rozdělené podle žadatele na úvěr zachycuje Obrázek 4.



Obrázek 4 Hypoteční úvěry podle žadatele v letech 2008–2010

Zdroj: TOP finance 2010

## **2.3 Hypoteční bankovníctví v ČR**

Poskytování hypotečních úvěrů v České republice je upraveno dle §1 odst. 1 zákona o bankách č. 21/1992 Sb. Hypoteční úvěry může poskytovat banka, vydá-li hypoteční zástavní listy a výnosy z nich použije k financování hypotečních úvěrů [17]. Vydávání hypotečních zástavních listů bylo v minulosti zvláštní licencovanou činností, dnes je upraveno §1 odst. 1 výše jmenovaného zákona.

Oblast bankovníctví je tvořena specializovanými bankami orientujícími se na mezery na trhu a univerzálními bankami nabízejícími široké spektrum bankovních a jiných finančních produktů, např. vkladové účty, úvěrové produkty, služby v oblasti nemovitostí, makléřství nebo životního pojištění [18 s. 41].

Hypoteční banky na českém trhu budou vyjmenovány a stručně představeny spolu s analýzou jejich produktů v praktické části práce.

## **2.4 Úvěrové postupy**

„Úvěrové postupy“ je souhrnný název pro pravidla upravující proces poskytování a splácení hypotečních úvěrů (tzv. metodika hypotečních úvěrů). V rámci poskytování úvěrů rozlišujeme tři základní fáze: přípravnou, schvalovací a realizační. Jednotlivé fáze a jejich součásti zachycuje Obrázek 5.

### **2.4.1 Přípravná fáze**

V této fázi si klient nejprve vybírá instituci, u níž o úvěr zažádá. Tato etapa je vhodná pro využití služeb finančního poradce, který by mu měl výběr usnadnit. Najít úvěr skutečně „na míru“ je poměrně obtížné, důležitými kritérii jsou především výše úrokové sazby, doba fixace, rychlost vyřízení úvěrové žádosti, poplatky související s úvěrem, výše měsíční splátky a délka garantované doby.

Po vybrání vhodné banky podává klient žádost o poskytnutí úvěru, následně je seznámen se základními informacemi a obdrží seznam dokladů potřebných ke schválení úvěru. Nedílnou součástí je také orientační propočet, zda je klient schopen úvěr splácet.

Doklady potřebné k vyřízení hypotéky si každá instituce stanovuje sama, existují však určité všeobecně vyžadované doklady, které se dají rozdělit do několika oblastí podle účelu požadovaného úvěru, způsobu zajištění a osoby žadatele:

- doklady ověřující totožnost a plné moci k pověření třetí osoby vyřizováním úvěru;
- doklady ověřující bonitu klienta (potvrzení příjmů od zaměstnavatele, daňové přiznání, účetní výkazy, výpis z účtu daňového poplatníka, výplatní pásky);
- doklady prokazující vlastnictví nebo spoluvlastnictví zastavované nemovitosti (list vlastnictví z katastru nemovitostí, snímek z pozemkové mapy);
- doklady vztahující se ke koupi nemovitosti (kupní smlouva, stavební povolení, smlouva o dílo);
- odhad hodnoty nemovitosti zpracovaný znalcem dané banky.

Po zkompletování všech dokladů klient vyplní a odevzdá žádost o poskytnutí úvěru, viz Příloha A.

### **2.4.2 Schvalovací fáze**

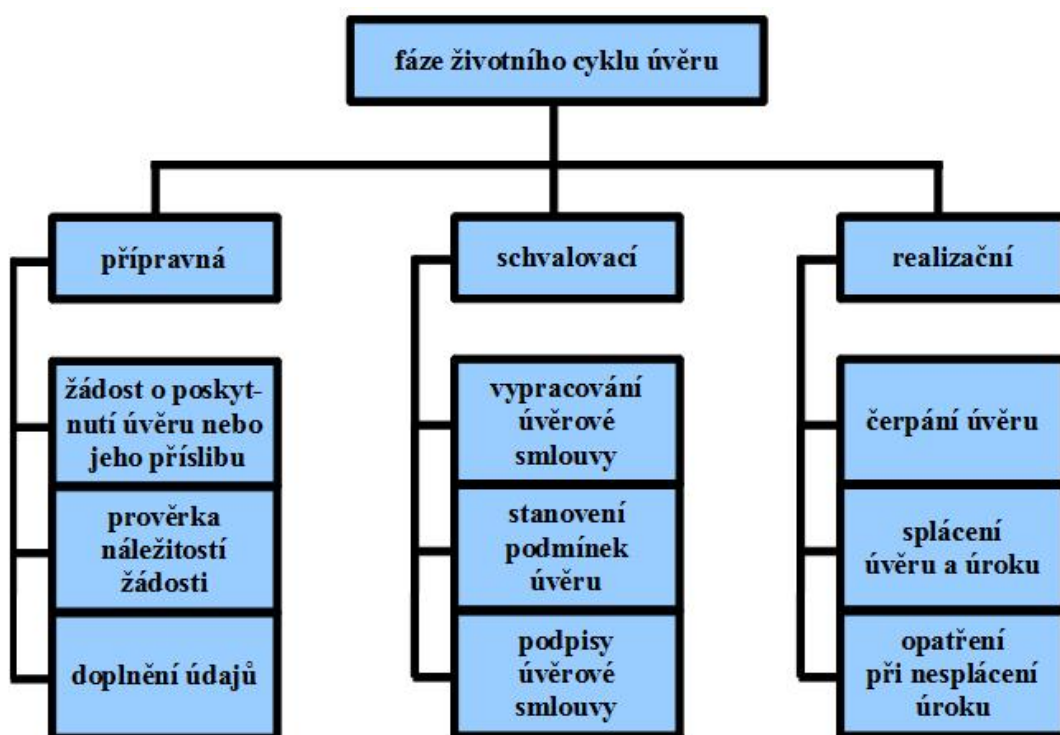
Po přijetí žádosti si banka nechává určitý čas na její zpracování a definitivně prověřuje správnost a úplnost údajů uvedených v žádosti, posuzuje rizika úvěrového případu a stupeň jeho zajištění, upřesňuje podmínky poskytnutí a splácení úvěru. Poté se rozhoduje, zda a v jaké výši poskytne úvěr a při jaké výši úroků. Je-li úvěr schválen, vyzve banka klienta k podpisu úvěrové smlouvy, zástavní smlouvy a smlouvy o vedení účtu.

Hlavními kritérii pro schválení či neschválení úvěru jsou pro banku bonita klienta (viz 2.5), kvalita investičního záměru a v neposlední řadě hodnota a vhodnost zástavy (viz 2.6).

### 2.4.3 Realizační fáze

Po podpisu smluv a po splnění podmínek (např. zapsání zástavního práva do katastru nebo podání návrhu na zápis do katastru) může klient začít čerpat úvěr. Čerpání úvěru upravují podmínky stanovené ve smlouvě, tzv. podmínky čerpání. Banka může po klientovi požadovat pojištění zastavené nemovitosti a vinkulaci pojistného plnění z tohoto pojištění ještě před čerpáním hypotečního úvěru. Banka se tímto krokem chrání pro případ, že by byla nemovitost poškozena např. živelnými pohromami. K čerpání poté dochází bezhotovostně ve formě proplacení faktur nebo uhrazení kupní částky prodávajícímu. Úvěr může být čerpán jednorázově (při okamžitém zaplacení kupní ceny) nebo postupně (dochází-li k výstavbě nebo rekonstrukci nemovitosti).

Po skončení čerpání úvěru odešle banka klientovi oznámení o ukončení čerpání a definitivní výši měsíční splátky. Následuje splácení úroků a umořování jistiny. Při uzavírání hypotéky je sjednávána i tzv. fixace úrokové sazby (viz 2.7) [13 s. 175-188] [19] [20] [21].



Obrázek 5 Fáze životního cyklu úvěru

Zdroj: Vlastní zpracování



## 2.5 Bonita klienta

Při rozhodování banky o podmínkách poskytovaného úvěru, případně o jeho schválení či neschválení, je bonita jedním z nejdůležitějších ukazatelů. Její výpočet je založen na klientových příjmech. Čím vyšší příjmy žadatel o hypotéku doloží, tím vyšší je předpoklad v dobrou bonitu. Zaměstnanci předkládají bance potvrzení o výši příjmů (viz Příloha B), podnikatelé daňové přiznání. U hypoték bez dokladování příjmů nemusí sice žadatel předkládat potvrzení o výši příjmů, úroky bývají však o dost vyšší.

Další důležitou roli při výpočtu bonity hrají veškeré výdaje klienta, a tudíž i rozdíl mezi jeho příjmy a výdaji. Současné jsou na trhu i banky, které bonitu posuzují na základě zadluženosti domácnosti. Mezi položky, které se odčítají od příjmů, patří výše životního minima, jež je závislá na počtu členů v domácnosti a jejich věku. Dále se odčítají pravidelné výdaje, např. pojištění nebo leasing. Bonita je samozřejmě lepší s co nejmenším počtem takových výdajů. Spořicí produkty jsou naopak kladnou položkou bonity. Dalším z faktorů bonity je klientem ovlivnitelná výše měsíční splátky. Splátku může klient ovlivnit vyšší úvěru, dobou fixace nebo délkou jeho splácení [22].

Podle zákona č. 110/2006 Sb. je životní minimum stanoveno jako minimální hranice peněžních příjmů FO k zajištění výživy a ostatních základních potřeb. Výše životního minima je stanovena Ministerstvem práce a sociálních věcí (MPSV). Pro rok 2012 došlo ke zvýšení hodnot o 9% oproti předchozí sazbě [23] [24]. Jednotlivé hodnoty životního minima znázorňuje Tabulka 1.

*Tabulka 1 Výše životního minima pro rok 2012*

pro jednotlivce	3 410 Kč
pro první osobu v domácnosti	3 140 Kč
pro druhou a další osobu v domácnosti nebo nezaopatřené dítě ve věku	2 830 Kč
do 6 let	1 740 Kč
6 až 15 let	2 140 Kč
15 až 26 let (nezaopatřené)	2 450 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování dle [www.mpsv.cz](http://www.mpsv.cz)

## 2.6 Zajištění hypotečních úvěrů

Zajištění hypotečního úvěru zástavním právem k nemovitosti je dle zákona o dluhopisech (190/2004 Sb.) základní podmínkou pro jeho poskytnutí klientovi. Samotná zastavovaná nemovitost může být objektem úvěru (úvěr je poskytnut na její výstavbu nebo rekonstrukci), nebo je zastavena jiná nemovitost (úvěr je poskytnut na koupi, rekonstrukci, výstavbu atd. jiné než zastavované nemovitosti). Zastavená nemovitost se musí nacházet na území ČR nebo jiného členského státu EU, popř. jiného státu, tvořícího Evropský hospodářský prostor [12].

Klientovi může být ze zákona poskytnut úvěr maximálně ve výši 70 % zástavní hodnoty nemovitosti. Rozhodne-li se banka poskytnout úvěr např. na 85 % zástavní hodnoty nemovitosti, musí si na částku nad 70 % (tedy 15 %) dofinancovat jiným způsobem než HZL. Každá zastavovaná nemovitost může být v jednom okamžiku použita k zástavě právě jednou a nesmí na ní váznout žádné věcné břemeno bránící k užívání. Nemovitost musí být v zástavě vždy celá (ne např. jen její polovina).

Zastavit lze i rozestavěnou nemovitost, na níž je čerpán úvěr (musí být jako rozestavěná zapsaná v katastru nemovitostí, tudíž musí mít alespoň jedno nadzemní podlaží). Banka v tomto případě uvolňuje peníze postupně podle toho, jak roste cena nemovitosti v důsledku stavebních prací na ní. Stále platí, že v každém okamžiku musí být vyčerpané prostředky z úvěru zajištěny nejméně na 143 %.

Banky často vyžadují další nástroj zajištění, vinkulaci pojištění zastavované nemovitosti. Vinkulace v tomto případě znamená vázání výplaty pojistného ve prospěch věřitele pojištěného, tedy banky. Jiným nástrojem zajištění může být uzavření životního nebo úvěrového pojištění žadatelem a vinkulace tohoto pojištění ve prospěch banky. Zajištění může být vytvořeno i prostřednictvím spoludlužníků či ručitelů v případě, že klient nepůsobí schopně pro splácení úvěru (nízká bonita, vysoký věk klienta) [25].

## 2.7 Fixace úrokové sazby

Při rozhodování o hypotečním úvěru je vedle celkové výše úvěru a délky splácení důležitým faktorem i fixace úrokové sazby. Je to doba, po kterou je výše úrokové sazby neměnná, nemohou ji tudíž ovlivnit případné změny na trhu. Po skončení fixace stanovuje banka dlužníkovi novou výši úrokových sazeb. Klient by si měl vybrat takovou délku doby fixace, jež bude nejlépe vyhovovat jeho potřebám a plánům do budoucna.

Délka fixace se stanovuje při podpisu smlouvy o hypotečním úvěru a nejčastěji je stanovena na 1, 3, 5, 10 nebo 15 let. Novinkou je možnost fixace na celkovou dobu splácení, tedy např. na 30 let.

Výhodou kratší doby fixace (od jednoho do pěti let) jsou zpravidla nižší úrokové sazby a možnost splatit celý úvěr nebo jeho část po jejím skončení. Očekává-li žadatel o hypotéku větší příliv peněz v budoucnu, je pro něj kratší doba fixace vhodná a může úvěr předčasně splatit. Nevýhodou kratší doby fixace je riziko zvýšení úroků po jejím skončení (dojde – li ke zvýšení úrokových sazeb ze strany ČNB).

Mezi výhody delší doby fixace (na pět a více let) patří možnost lepšího plánování výdajů dlužníkem a rovněž snižování reálné hodnoty splátky po delší době. Nevýhodou jsou vyšší sazby úroků a nemožnost splatit úvěr před ukončením doby fixace, jako i snížit dluh větší mimořádnou splátkou [26].

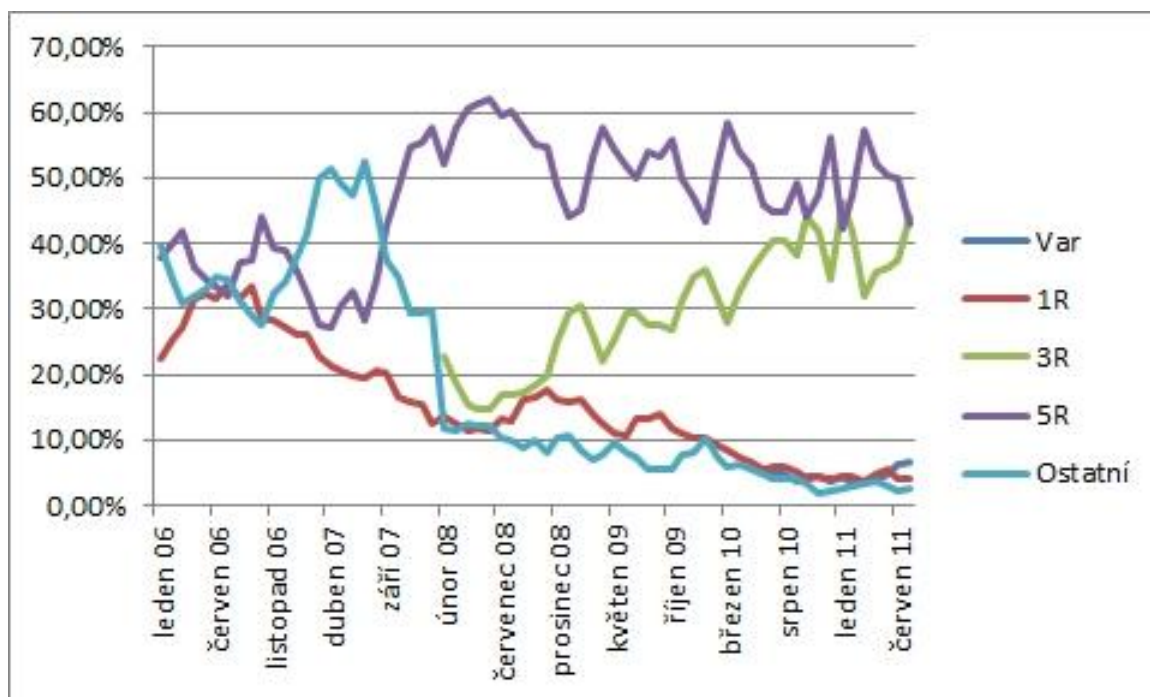
Před skončením doby fixace banka nabídne klientovi novou výši úrokové sazby, kterou se bude jeho úvěr úročit v dalším období. Nová sazba je ovlivněna aktuálními podmínkami na trhu a může být i o několik desetin procenta odlišná (zpravidla vyšší) než sazba, jež banka poskytla pro první fixaci. Nabízená sazba bývá také vyšší než sazby pro nové klienty, proto je dobré s bankou včas (před skončením doby fixace) komunikovat a snažit se vyjednat výhodnější sazbu. Tato snaha bývá podpořena konkurenční nabídkou jiné banky. Konec doby fixace je totiž dobou, kdy je možné celou hypotéku bez sankčních poplatků splatit nebo tzv. refinancovat k jinému bankovnímu ústavu nebo stavební

spořitelně nabízející výhodnější podmínky. Konec doby fixace znamená také možnost změny počtu let splácení hypotečního úvěru [27] [28].

Relativní novinkou na českém trhu je poskytování úvěrů s variabilní úrokovou sazbou. Výhodou této varianty je možnost splatit úvěr kdykoliv. Úroková sazba je vázána např. na měsíční PRIBOR (mezibankovní sazbu) [29 s. 39].

Konstrukce variabilní sazby je tvořena aktuální výší PRIBORu a marží, kterou si banka sama stanovuje. V této souvislosti vycházejí banky buď z měsíční, nebo roční sazby PRIBOR, vypisované ČNB. Ani tyto úvěry nelze předčasně splatit bez sankce, i u nich hraje roli období fixace, po které má banka fixně stanovenou marži. Úvěry nabízejí klientovi možnost kdykoliv přejít na pevnou sazbu.

Jak ukazuje Obrázek 6, v současné době převládají na trhu tříleté a pětileté fixace. Tyto dvě možnosti jsou téměř dokonalými substituty. Zvýší-li se zájem o tříleté fixace, je to zpravidla na úkor pětiletých, a naopak.



Obrázek 6 Vývoj podílu počtu poskytnutých hypoték podle fixace úrokové sazby

Zdroj: <http://www.hypoindex.cz/hypoteky-trilete-fixace-valcuji-petilete/>

## 2.8 Stanovení výše hypotečního úvěru

Maximální možná výše hypotečního úvěru je omezena následujícími faktory:

- cena zástavy – úvěr musí být zajištěn zástavním právem k nemovitosti, cena zástavy u hypotečních úvěrů refinancovaných emisí hypotečních zástavních listů musí být vyšší než úvěr;
- výše disponibilních prostředků klienta – banka u většiny hypotečních úvěrů zkoumá klientovu bonitu, tedy schopnost splácet úvěr z vlastních příjmů. Klientovy příjmy musí být při žádosti o úvěr v takové výši, aby se dalo předpokládat řádné splácení po celou dobu splatnosti úvěru;
- cena financovaného předmětu (u účelového hypotečního úvěru) – výše úvěru nesmí cenu této nemovitosti přesáhnout (banka uvolňuje prostředky podle růstu ceny nemovitosti v důsledku stavebních úprav na ní).

$$P_0 + HU_1 + HU_2 + \dots + HU_n = P, \quad (3)$$

Kde  $P_0$  je minimálně potřebná výchozí cena zastavované rozestavěné nemovitosti;

$HU_1 \dots HU_n$  jsou jednotlivé dílčí části poskytovaného úvěru;

$n$  je počet dílčích částí poskytovaného úvěru;

$P$  je celková konečná cena nemovitosti.

[6 s. 171-172]

Maximální výše poskytnutého hypotečního úvěru je u různých bank různá, jak ukazuje Tabulka 11.

## 2.9 Stanovení úrokových sazeb

Stanovení úrokových sazeb probíhá poměrně komplikovaně. Úrokové sazby hypoték ovlivňují různé faktory, jejichž kombinací vzniká finální sazba, jež je nabízena klientům bank.

Hlavní položkou při skladbě úrokových sazeb je cena zdrojů na mezibankovním trhu. Jelikož jsou hypoteční úvěry dlouhodobým finančním závazkem, o ceně zdrojů na mezibankovním trhu nemůže vypovídat jen základní úroková sazba vyhlášená ČNB. Změna úrokové sazby ČNB vypovídá o možném budoucím vývoji inflace, který určitý vliv na úrokovou sazbu má. Vývoj cen na mezibankovním trhu úzce souvisí s fixací úrokové sazby, tedy dobou, po kterou zůstává úroková sazba na neměnné hladině. Úroková sazba hypotečního úvěru tedy závisí i na její fixaci, jak již bylo uvedeno dříve.

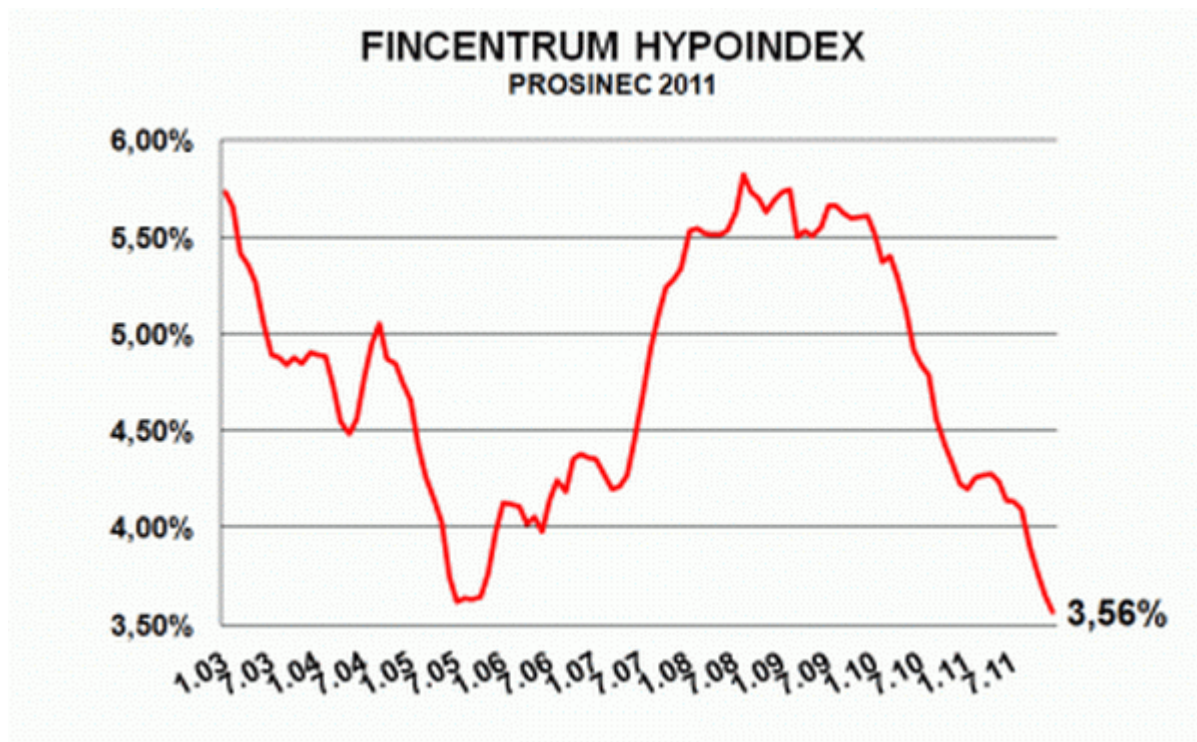
Hypoteční úrokové sazby jsou ovlivňovány i úrokovými sazbami na dluhopisových trzích. Rostou-li úrokové sazby na dluhopisových trzích, je velice pravděpodobné, že budou růst i úrokové sazby hypoték, resp. dlouhodobých úvěrů.

Další součástí úrokové sazby jsou riziková marže a administrativní náklady spojené se získáváním klientů. Všeobecně platí, že úroky jsou tím vyšší, čím rizikovější je pro banku poskytnutí hypotéky. Zná-li naopak banka účel použití hypotéky, má v zástavě kvalitní nemovitost a dlužník je bonitní, úvěr má nižší rizikovou marži a celková sazba je tudíž nižší a pro klienta výhodnější.

Ke zjištění, kolik ve výsledku zaplatí klient za hypoteční úvěr navíc, se využívá ukazatel APRC (Annual Percentage Rate of Charge). Tento ukazatel vyjadřuje roční procentní míru nákladů. Funguje na podobném principu jako ukazatel RPSN (roční procentní sazba nákladů), jež se používá u spotřebitelských úvěrů. Odlišnost mezi APRC a RPSN je v tom, že u hypoték není nikdy předem známá úroková sazba po uplynutí doby fixace. Náklady za celou dobu jsou tak nespočitatelné (s výjimkou úvěrů s fixací na celou dobu splácení). Klient si tak může maximálně zjistit, která banka nabízí nejnižší náklady po dobu fixace.

Dalším faktorem pro stanovení úrokových sazeb je stabilita tržního prostředí. Např. v ekonomicky klidných dobách se může význam rizikové marže snížit. Svou roli hraje i soupeření na trhu mezi bankami, pokud např. jeden z lídrů trhu znatelně pohne se svými úrokovými sazbami, dá se očekávat, že jej budou ostatní následovat.

Podíl jednotlivých faktorů na změnách úrokové sazby se v čase mění, předvídání jejího vývoje do budoucna je tudíž v podstatě nemožné [30] [31]. Vývoj úrokové sazby u hypotečních úvěrů zobrazuje Obrázek 7.



Obrázek 7 Vývoj úrokové sazby hypotečních úvěrů v letech 2003 – 2011

Zdroj: [www.hypoindex.cz](http://www.hypoindex.cz)

## 2.10 Čerpání hypotečních úvěrů

Čerpání hypotéky přichází na řadu jako poslední z různých zdrojů pro financování daného záměru. Před tímto krokem dochází k proinvestování – vyčerpání vlastních zdrojů a příp. vyčerpání nezajištěného úvěru ze stavebního spoření. Po vyčerpání hypotečního úvěru by tedy měla být daná investice do nemovitosti dokončena.

Čerpat úvěr je možné po splnění podmínek uvedených v úvěrové smlouvě, např. doložení potvrzení o vkladu zástavního práva věřitele k zastavované nemovitosti do katastru nemovitostí.

Čerpání je realizováno bezhotovostně. Při neúčelovém úvěru jsou klientovi zaslány peníze na účet, při účelovém jsou mu propláceny dodavatelské faktury. Další možností je vyplácení peněz zálohově přímo na klientův účet. Ten musí po proinvestování peněz



doložit protokol o stavu stavby, který posoudí interní odhadce banky a na základě tohoto protokolu banka klientovi vyčerpá další peníze. Tento způsob čerpání je častý zejména u výstavby svépomocí.

Samotné čerpání může probíhat ve dvou formách:

- jednorázově – obvykle používáno při koupi již existující nemovitosti;
- postupně – používáno při vytváření nové nemovitosti formou její výstavby nebo ke zhodnocování již existující nemovitosti formou oprav či rekonstrukcí.

Po dobu čerpání platí klient pouze úroky z poskytnutého úvěru, po skončení doby čerpání začne splácet jistinu úvěru [13 s. 164-165] [32].

## **2.11 Splácení hypotečních úvěrů**

Splácení úvěru následuje po jeho vyčerpání. Doba splatnosti hypoték se pohybuje v rozmezí pěti až pětáctyřiceti let. Obecně platí, že čím je delší doba splatnosti, tím nižší je jeho splátka. Delší doba splatnosti s sebou však nese vyšší úroky.

Existují tři základní varianty, jak splácet hypoteční úvěry (anuitní, progresivní a degresivní). Klient si může většinou sám vybrat způsob, který mu nejlépe vyhovuje.

### **2.11.1 Anuitní splácení**

Nejčastěji využívanou možností splácení hypotečního úvěru je splácení pravidelnými konstantními anuitami v předem domluvených termínech. Anuita v sobě zahrnuje splátku dluhu (úmor) i odpovídající úrok. Jak znázorňuje Obrázek 8, nedojde-li ke změně úrokových nebo úvěrových podmínek, anuita se v průběhu doby splácení nemění (mění se pouze podíl úroku a úmoru).

Tato forma je výhodná především pro dlužníky, kteří si nemohou úroky z úvěrů zahrnout do nákladů. Jedná se o osoby nepodnikatelského charakteru splácející úvěr ze svých pravidelných příjmů.

$$\text{Výši roční anuity lze vypočítat ze vztahu: } a_{p.a.} = \frac{HU \cdot i_{p.a.} (1 + i_{p.a.})^n}{(1 + i_{p.a.})^n - 1}, \quad (4)$$

kde  $a_{p.a.}$  je roční výše anuity;

$HU$  je výše hypotečního úvěru;

$i_{p.a.}$  je roční úroková sazba z úvěru vyjádřená jako desetinné číslo;

$n$  je doba splatnosti v letech.

Úpravou vzorce (4) dostaneme vzorec pro výpočet častěji využívané měsíční anuity:

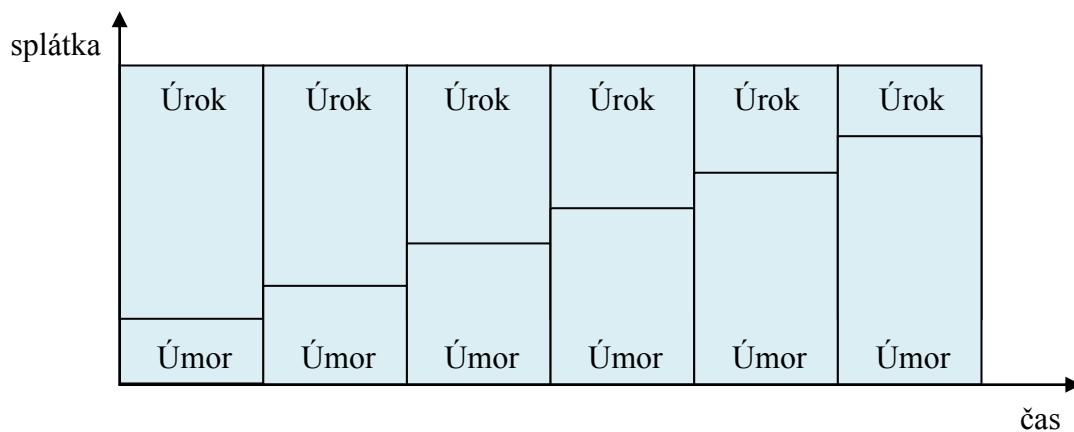
$$a_{p.m.} = \frac{HU \cdot \frac{i_{p.a.}}{12} \cdot \left(1 + \frac{i_{p.a.}}{12}\right)^{n \cdot 12}}{\left(1 + \frac{i_{p.a.}}{12}\right)^{n \cdot 12} - 1} = \frac{HU \cdot i_{p.m.} \cdot (1 + i_{p.m.})^{n \cdot 12}}{(1 + i_{p.m.})^{n \cdot 12} - 1}, \quad (5)$$

kde  $a_{p.m.}$  je měsíční výše anuity;

$HU$  je výše hypotečního úvěru;

$i_{p.m.}$  je měsíční úroková sazba z úvěru vyjádřená jako desetinné číslo;

$n$  je doba splatnosti v letech.

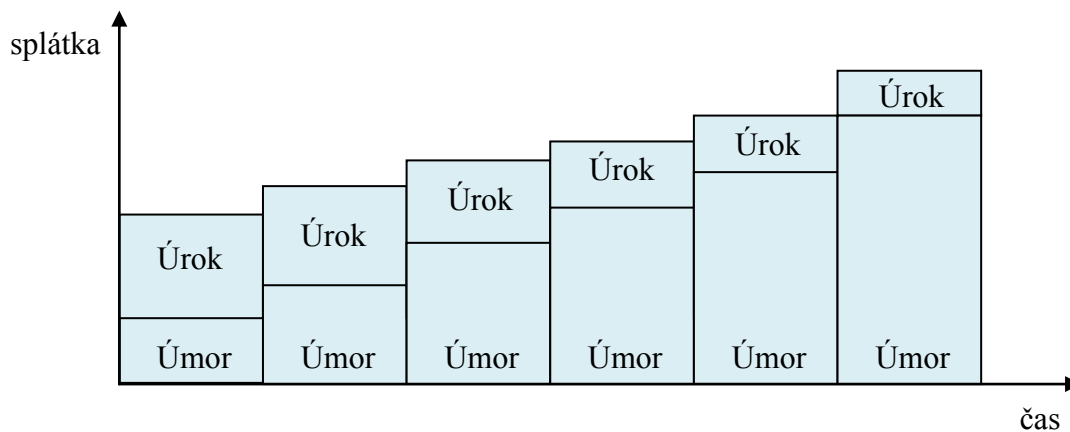


Obrázek 8 Anuitní splátky

Zdroj: Vlastní zpracování

### 2.11.2 Progresivní splácení

Progresivní splácení je načrtnuto na Obrázku 9. U tohoto typu se objem splátky postupně zvyšuje, proto je tento typ vhodný zejména pro mladé s nízkými příjmy na začátku kariéry. Splátka se mění vždy v ročních intervalech, celý rok je tedy ve stejné výši a v následujícím období se zvyšuje o určitý koeficient růstu.

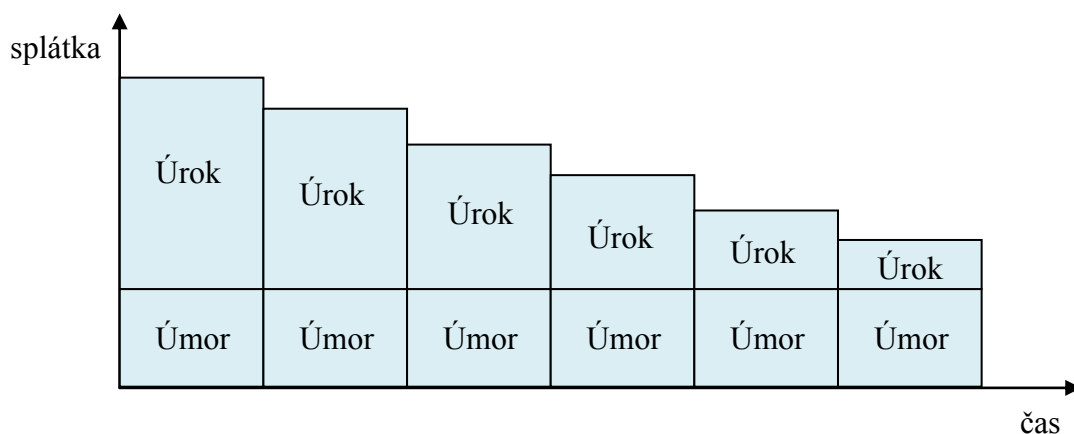


Obrázek 9 Progresivní splátky

Zdroj: Vlastní zpracování

### 2.11.3 Degresivní splácení

Tento typ splácení je charakteristický vysokou zátěží splátek v počátečním období hypotečního úvěru. Postupně dochází ke snižování splátek, jak popisuje Obrázek 10. Degresivní splácení je vhodné pro lidi s vysokými příjmy na vrcholu kariéry. Výhodou je, že díky rychlejšímu splácení zaplatí klient méně na úrocích [6 s. 173-175] [13 s. 166-174].



Obrázek 10 Degresivní splátky

Zdroj: Vlastní zpracování

## 2.12 Hypoteční zástavní listy

Hypoteční úvěry mají dlouhodobý charakter, pro hypoteční banky tak představují dlouhodobé pohledávky. Aby se banky nedostávaly do potíží s finanční rovnováhou, vytvářejí si k těmto pohledávkám dlouhodobé zdroje. Tyto zdroje jsou reprezentovány výnosy z vydávání a prodeje hypotečních zástavních listů (HZL).

HZL patří mezi dluhopisy, jejichž jmenovitá hodnota včetně úroků je plně kryta pohledávkami z hypotečních úvěrů. Jelikož jsou hypoteční úvěry jištěny prostřednictvím zástavního práva hodnotou nemovitostí, jedná se o velice bezpečné cenné papíry.

HZL tvoří protipól k hypotečním úvěrům. Zatímco u hypotečních úvěrů se banky vůči svým klientům nacházejí v pozici věřitele, u hypotečních zástavních listů jsou banky vůči klientům v pozici dlužníka.

HZL může podle zvláštního právního předpisu vydávat pouze banka, která má licenci od České národní banky. Banka je potom označována jako emitent hypotečních zástavních listů, musí mít přitom sídlo na území ČR. HZL jsou emitující bankou vydávány až po vkladu zástavního práva k nemovitosti do katastru nemovitostí.

*„Emitent hypotečních zástavních listů zajišťuje dostatečné krytí závazků z hypotečních zástavních listů v oběhu tak, aby součet pohledávek z hypotečních úvěrů nebo jejich částí, sloužících k řádnému krytí, a celkového náhradního krytí nepoklesl pod celkovou výši závazků ze všech jím vydaných hypotečních zástavních listů v oběhu.“*

Díky nízkému hrozcímu riziku z HZL, jež je dáno jejich kvalitním krytím, jsou tyto úvěrové cenné papíry jedny z nejbezpečnějších a tudíž i poměrně málo úročeny. Jsou dostupné na pobočkách bank, které tyto dluhopisy vydávají, nebo na burzách. Vyskytují se pouze v zaknihované podobě, takže investor nemá k dispozici žádný list, je pouze zapsán v evidenci vedené Střediskem pro cenné papíry. Jejich výhodou je vysoká likvidita. Jelikož se řadí k obchodovatelným cenným papírům, dají se kdykoliv (tedy ještě před lhůtou splatnosti) prodat.

Tržní cena HZL je závislá na nabídce a poptávce a je tradičně vyšší než nominální cena. Dojde-li k poklesu úrokových sazeb v ekonomice, poptávka po listech i jejich cena roste. Opačná situace nastává při inflaci, kdy cena HZL klesá [13 s. 192-193] [33].

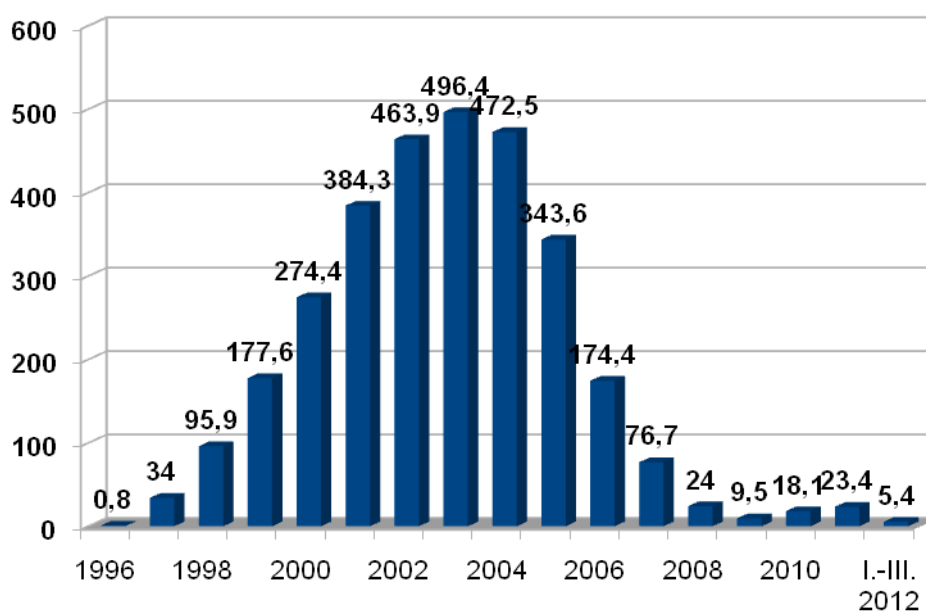
## **2.13 Státní podpora**

Státní podpora úvěrů byla vyplácena Státním fondem rozvoje bydlení do 24. března 2011 dle nařízení vlády č. 616/2004 Sb. ve znění pozdějších předpisů jako tzv. úvěr 300. Podpora byla poskytována mladým do 35 let věku formou nízkouročených úvěrů na pořízení bydlení. Úvěr byl poskytnut do výše 300 000. Kč se splatností do 20 let a úrokem 2 % p. a.

V současné době jsou fyzickým osobám poskytovány formou státní podpory pouze dva druhy úvěrů na podporu bydlení. **Úvěr na opravy** (dle nařízení vlády č. 28/2006 Sb.), který lze využít výhradně ke krytí nákladů spojených s opravami nemovitostí (bytů a RD), jež byly postiženy povodní. Úvěr je poskytován do výše 150 000 Kč s maximální splatností 10 let a úrokem 2 % p. a. Druhým z poskytovaných úvěrů je **Úvěr na pořízení bydlení** (dle nařízení vlády č. 396/2002 Sb.) na úhradu části nákladů spojených s výstavbou RD pro občany postižené povodněmi. Maximální výše úvěru je 850 000 Kč se splatností 20 let a úrokovou sazbou 2 %.

Pro rok 2012 má Státní fond rozvoje bydlení vyčleněno 7 mil. Kč pro fyzické osoby na krytí následků případných živelných pohrom [34].

Vývoj částek vyplacených k hypotečním úvěrům od roku 1996 do roku 2012 znázorňuje Obrázek 11.



Obrázek 11 Státní podpora vyplacená k hypotečním úvěrům v letech 1996 - 2012

Zdroj: MMR ČR

## **2.14 Závěrečné shrnutí kapitoly**

Druhá kapitola pozvolna navazuje na obecnější kapitolu první. Rozebírá již konkrétní druh úvěru, kterým je hypoteční úvěr. Pozornost je věnována kritériím banky při rozhodování o výši poskytnutého úvěru, tedy bonitě klienta a zajištění hypotečního úvěru. Další důležitou oblastí pro pochopení fungování hypotečních úvěrů je princip jejich čerpání a splácení. Závěrem kapitoly je pojednáno o hypotečních zástavních listech a státní podpoře bydlení.

### 3 Finanční poradenství v ČR

Plánování financí bylo dříve jednodušší. Lidé neměli tolik možností, jak se svými peněžními prostředky naložit.

V dnešní době na nás reklamy na bankovní produkty útočí ze všech stran – z tisku, televize i internetu. Člověk si sám z nepřeberného množství produktů jen těžko vybere, je proto dobré využít služeb finančního poradce. Výběr špatného produktu totiž může znamenat značné problémy do budoucna. Např. s chybným výběrem hypotéky se člověk musí smířit minimálně po dobu fixace [10 s. 1] [35 s. 6].

Počátkem devadesátých let se na českém trhu začaly objevovat zcela nové finanční produkty, kterým jen málokdo rozuměl. Češi, jako šetřivý národ, často neodolávali výnosům mnohdy pochybných investic a vkládali své těžce vydělané peníze do rukou „finančních poradců“. Své úspory pak už většinou neviděli. Proto není divu, že v některých z nás od těch dob panuje nechuť k radám ohledně našich financí [36].

Člověk, nabízející finanční produkty, ještě nemusí být finančním poradcem, mnohdy je pouze finančním prodejcem, a pro nás tudíž ne vždy nejlepším řešením. O této problematice pojednává třetí kapitola. První podkapitola přináší obecnou charakteristiku finančního poradce, následuje profil finančního poradce a podkapitola o jejich odměňování. Kapitulu uzavírají praktické informace z této oblasti.

Ministerstvo financí České republiky definuje ve svém konzultačním materiálu na téma Zprostředkování a poradenství na finančním trhu z roku 2006 finanční poradenství takto: „*služba, spočívající v přímém nebo nepřímém doporučení určitého finančního produktu či skupiny finančních produktů majících srovnatelné vlastnosti konkrétnímu zákazníkovi, kdy tento zákazník má oprávněný důvod se domnívat, že doporučení je objektivní plně zohledňující jeho specifickou situaci a potřeby.*“



Finančním produktem je pak „*souhrnné označení pro investiční služby, finanční nástroje, životní a neživotní pojištění, zajištění, smlouvy o penzijním připojištění, úvěry (zejména hypoteční úvěry, úvěry ze stavebního spoření a spotřebitelské úvěry), stavební spoření a obdobné nástroje či finanční smlouvy nabízené, obchodované, sjednávané a uzavírané na finančním trhu.*“ [37]

### **3.1 Profil finančního poradce**

Pojem „finanční poradce“ je poměrně komplikovaným. Nespecifikuje ho totiž na rozdíl od např. daňového poradce žádná zákonná norma. Dalo by se tedy říci, že se jedná o živnostníka, který lidem pomáhá hospodařit s penězi. Jelikož ale není tento pojem právně stanoven, může se finančním poradcem nazývat takřka kdokoli bez ohledu na vzdělání nebo praxi.

Finanční poradce by se měl řídit základními pravidly a vždy by měl splnit tři základní kroky:

- analyzovat rodinné peníze a potřeby;
- provést nezávislý výběr vhodných finančních produktů;
- po jejich podrobném vysvětlení svým doporučením pomoci ke zlepšení finanční situace domácnosti [38].

Finanční poradce musí zanalyzovat klientovu finanční situaci, vzít na vědomí jeho příjmy a výdaje ve více časových horizontech. Musí zjistit jeho potřeby a přání, vztah k riziku a výnosu. Zjišťuje také klientův stav majetku a finanční rezervy. Měl by mít přehled i o smlouvách, které má klient již uzavřené.

Měl by být bystrým posluchačem a potřebné informace získávat vhodně formulovanými dotazy.

Na první schůzce by neměly padnout návrhy možných řešení, stejně jako hodnocení konkurence nebo finančních produktů.

Dobrý poradce by měl usměrňovat klientovo chování k odpovědnosti, což je bezesporu v zájmu klienta. Neměl by být klientovým „služebníkem“ a pouze mlčky plnit jeho přání, měl by být spíše učitelem, koučem.

Poradce je povinen pravdivě, důsledně a přijatelnou formou upozornit klienta na hrozící rizika.

Klienti ve většině případů navštěvují finanční poradce s cílem využití více typů produktů a konzultace celé své finanční situace. Poradce tedy musí být schopen nabídnout základní typy všech produktů (hypoteční úvěry, pojištění, penzijní připojištění, stavební spoření, bankovní produkty – úvěry a konta, investice do otevřených podílových fondů apod.).

Provizní finanční poradce by měl při radách klientům vybírat vždy minimálně z šesti institucí v každém segmentu, aby mohl být výběr produktů dostatečně objektivní. Může zde ovšem dojít ke střetu zájmů mezi výší výdělku a vhodnosti řešení pro klienta. Při výběru poradce je proto vhodné přihlédnout ke zkušenostem známých a k referencím poradce, případně instituce, pod jejíž hlavičkou činnost provozuje.

Zvláštní kategorií poradců jsou specialisté – tedy hypoteční makléři, investiční poradci nebo pojišťovací makléři. Tyto osoby sice neposuzují klientovu situaci komplexně (nevyhovují tudíž definici poradce), avšak v konkrétních případech jsou schopni přinést špičková dílčí řešení, která bývají mnohdy lepší než od finančního poradce. Chceme-li konzultovat celou svou situaci, je možné spolupracovat s větším množstvím specialistů.

Dobrý poradce na klienta nenaléhá, snaží se ho pouze dovést k realizaci přínosného a potřebného řešení. Jeho hlavním zájmem je zodpovědně zastupovat klienta, předvídat

jeho rizika a potřeby, jednat na rovinu, nezatajovat nepříjemné skutečnosti a skutečně dobře poradit. V souvislosti s tím je finanční poradce povinen sdělit klientovi na jeho požádání výši své provize za zprostředkované produkty.

Poradce by neměl požadovat, aby mu klient doporučil své známé. Kontakt na známé by měl být až odměnou za dobře odvedenou práci. V praxi je to ale jinak, poradci se často snaží získat kontakty již na první schůzce s klientem [39].

Finanční poradce se musí v závislosti na změnách na trhu a požadavcích klientů neustále vzdělávat, rozvíjet své schopnosti a dovednosti. Je důležité, aby měl neustálý náskok před klientem a vždy mu měl co nabídnout. Stane-li se např. díky zásahům státu nějaký produkt nevýhodný, poradce by měl mít pro svého klienta adekvátní náhradu toho produktu. [40 s. 127]

### **3.2 Asociace sdružující finanční poradce**

Nezávislost, odbornost, etika poradenství, důvěra, otevřenost, srozumitelnost, dlouhodobost, sledování zájmů, komplexnost, společenská odpovědnost, to jsou klíčové pojmy, které by finanční poradce měl splňovat. Mimo těchto hodnot bude nepochybně každý klient hledat slušného a vzdělaného specialistu se širokým rozhledem ve finanční oblasti.

Ve snaze o rozvoj služeb na finančním trhu a zvyšování ochrany spotřebitelů před neetickým jednáním vznikly v ČR dvě organizace, Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců České republiky (AFIZ) a Unie společností finančního zprostředkování a poradenství (USF ČR).

Asociace AFIZ sdružuje finanční poradce ze společností jako je Partners, Kapitál nebo ZFP finance. Oproti tomu se k USF ČR hlásí např. OVB, Broker Consulting, AWD nebo KZ Finance [41].

Podle obou těchto organizací jsou osoby, jež působí na finančních trzích, povinny podle Etického kodexu finančních trhů ČNB a doplňujících kodexů profesních asociací dodržovat základní etické normy chování. Obě asociace mají svůj etický kodex, jehož jednotlivé body jsou díky podobnému cíli organizací velice podobné.

Základní etické principy chování člena AFIZ zdůrazňují činnosti, které je člen AFIZ povinen dodržovat:

- *spotřebitelům poskytuje své služby kvalifikovaně, spravedlivě, čestně, poctivě, profesionálně a v souladu s nejlepšími zájmy spotřebitelů s ohledem na zachování integrity finančního trhu a v nejvyšší možné míře přihlíží k jejich individuálním podmínkám;*
- *ve vztahu k ostatním subjektům finančního trhu dodržuje vždy zásady čestné a poctivé konkurence;*
- *při propagaci svých služeb používá jen pravdivé informace, nezamlčuje důležité skutečnosti a nenabízí výhody, které nemůže zaručit;*
- *poskytuje spotřebitelům jasné, srozumitelné, pravdivé a včasné informace tak, aby byly snadno pochopitelné a jejich klíčové body zaujímaly význačné místo;*
- *spotřebiteli ponechá nezbytný čas, aby mohl předané informace v klidu vyhodnotit a svobodně se rozhodnout;*
- *při navazování kontaktů se spotřebitelem, vyžadování informací od spotřebitele nebo jeho oslovení bez vyžádání dbá pečlivě na to, aby spotřebitele neobtěžoval;*
- *se všemi spotřebiteli jedná stejně zdvořile a vstřícně, nikoho nezvýhodňuje a dodržuje princip rovného a spravedlivého zacházení;*
- *zachovává mlčenlivost o důvěrných skutečnostech, které se týkají spotřebitele, ostatních členů AFIZ i AFIZ a jejích orgán, o nichž se během své činnosti dozvěděl, a nepřipustí střet zájmů nebo zneužívání důvěrných a interních informací;*
- *celým svým vystupováním dbá na zachování své dobré pověsti a dobrého jména AFIZ;*
- *dbá o své další vzdělávání v oblasti poskytování finančních služeb na finančním trhu* [42].

V květnu roku 2011 došlo ke spojení sil obou samostatných asociací, tedy AFIZu a USF ČR, a založení společného Konsorcia. Snahou tohoto spojení je lépe reprezentovat a zpřehlednit celý trh pro spotřebitele [43].

### **3.3 Odměna finančního poradce**

Finanční poradce bývá odměňován dvojí cestou. Dostává určitou procentní část z peněz, které klient za daný finanční produkt zaplatí. Tato část je závislá na společnosti, s níž poradce spolupracuje a na jeho pozici ve společnosti. Dalším příjmem finančního poradce je přímá platba od klienta za provedené služby (ne každý poradce si však tuto cenu účtuje). Provizní plat může být pro poradce impulzem ke střetu zájmů. Musí se rozhodnout, dá-li přednost výši výdělku nebo vhodnosti řešení pro klienta [44] [45].

### **3.4 Jak vybrat finančního poradce**

Výběr poradce je velice zodpovědnou činností. Kvalitní poradce může pomoci ušetřit spoustu financí, špatný poradce může naopak přivést člověka k bankrotu.

Při výběru poradce je vhodné řídit se určitými rady a doporučeními:

- neuzavírat smlouvy s příbuznými;
- rozlišovat obchodní zástupce a poradce (obchodní zástupce nabízí pouze produkty firem, které zastupuje);
- zaměřit se na dochvilnost poradce (neseriózní poradce může přijít záměrně pozdě, aby mohl v časové tísní jednoduše vnutit produkt, který zpravidla nebývá nejvhodnější);
- dobrý poradce projevuje zájem o klientovy plány a potřeby, nevnučuje, nesnaží se vyvolat dojem nepostradatelnosti, nejde mu jen o prodej toho, co má předem připravené;
- řešení by mělo být srozumitelně vysvětleno a zdůvodněno v souladu s výhodami a možnými riziky;
- podstatným rysem je zájem o dlouhodobou spolupráci ze strany poradce [46].

### **3.5 Nezávislý vs. bankovní poradce**

Hlavním rozdílem mezi nezávislým a bankovním poradcem je fakt, že bankovní poradce spolupracuje pouze s jednou firmou, tudíž je schopen nabídnout klientovi produkty pouze této instituce. Klient tak nemůže mít jistotu, že se skutečně jedná o nejlepší produkt na trhu.

Nezávislý poradce může vybírat z nabídky všech společností na trhu, tyto nabídky třídit, vyhodnocovat, tím pádem i předkládat klientům skutečně ta nejvýhodnější řešení, která trh nabízí. Sestavuje-li pro klienta celý finanční plán, může použít různé produkty od různých firem. Díky správnému výběru produktů jsou výsledkem vyšší výnosy pro klienty a ušetření prostředků na poplatcích.

Navíc platí, že velké poradenské koncerny mají smlouvy s takřka všemi významnými finančními subjekty na trhu. Na své produktové partnery jsou schopné vytvořit silný tlak, čímž pro své zákazníky získávají dokonce ještě lepší podmínky, než by mohli sami klienti získat v bance či jiné finanční instituci.

Samostatní finanční poradci oproti tomu nabízí přátelštější atmosféru jednání a mnohdy i větší kvalitu. Velké poradenské koncerny totiž do pozice finančního poradce přijímají takřka každého [47].

### **3.6 Závěrečné shrnutí kapitoly**

Třetí kapitola je věnována problematice finančního poradenství, definuje základní pojmy z této oblasti a snaží se přiblížit náplň práce finančního poradce. Pozornost je mimo jiné věnována odměňování poradců, rozdílům mezi nezávislým a bankovním poradcem a asociacím sdružujícím poradce.

## 4 Trh finančních poradců

V této kapitole budou stručně představeny jednotlivé společnosti na trhu finančního poradenství. Následovat bude zadání modelového příkladu a analýza čtyř největších představitelů trhu dle počtu poskytnutých hypotečních úvěrů. Analýza bude prováděna z hlediska jejich webových stránek a osobních kvalit náhodně vybraného poradce.

### 4.1 Společnosti poskytující finanční poradenství

V České republice funguje nespočetné množství finančních poradců. Někteří pracují pod firmou zaštiťující finanční poradce, jiní naprosto nezávisle. Z hlediska počtu klientů patří k největším evropským společnostem v této oblasti OVB Allfinanz a AWD.

Dalšími firmami jsou např. Broker Consulting, Fincentrum, Partners, ZEP akademie, KZ finance nebo Kapitol.

#### 4.1.1 Broker Consulting



Společnost Broker Consulting byla založena v Plzni roku 1998 jako nezávislá zprostředkovatelská a konzultační firma. Za dobu své existence se z malé firmy stala skupina, kterou tvoří: Broker Consulting, a. s. (ČR), Broker Expert, a. s. (ČR), Broker Consulting, a. s. (Slovensko) a Fin Consulting, a. s. (Slovensko). Obrat skupiny přesáhl v roce 2010 610 milionů Kč. Do budoucna je cílem společnosti expandovat do dalších zemí Evropy.

Broker Consulting, a. s. je jednou ze zakládajících společností USF ČR, jejímž hlavním cílem je zkvalitnit služby v oblasti finančního poradenství a zprostředkování na českém trhu, jak již bylo uvedeno v předchozím textu.

#### 4.1.2 AWD



Skupina AWD je jednou z největších skupin poskytujících finanční poradenství. Byla založena v německém Hannoveru v roce 1988 a od té doby expandovala do dalších sedmi zemí Evropy. Prvenství na trhu si udržuje v Německu, Švýcarsku a v Rakousku. V ostatních zemích, jako je Velká Británie, Česká republika, Slovensko, Polsko a Maďarsko, si vede také velice dobře a zaujímá v každé ze zemí výsadní postavení. AWD Holding má více než dva miliony klientů a šest tisíc poradců. Na českém trhu působí tato skupina od roku 2005. Obrat skupiny za rok 2010 činil 547 mil. euro. AWD Česká republika s.r.o je členem USF ČR.

#### 4.1.3 Fincentrum



Společnost Fincentrum, a.s. byla založena Ing. Petrem Stuchlíkem a Ing. Martinem Nejedlým v roce 2000. Za dobu své činnosti se zařadila mezi největší finančně poradenské instituce v České republice, její obrat přesáhl v roce 2010 867,7 milionů Kč. Fincentrum každoročně organizuje nebo zajišťuje různé společenské projekty, např. Fincentrum Banka roku, Zaměstnavatel roku nebo Investice roku. Fincentrum ČR je od roku 2010 členem mezinárodní organizace FECIF (Fédération Européenne des Conseils et IntermédiaIRES Financiers). Společnost je provozovatelem portálů [www.investujeme.cz](http://www.investujeme.cz), [www.investujeme.sk](http://www.investujeme.sk), [www.hypoindex.cz](http://www.hypoindex.cz) a od března 2011 i portálu [www.CeskeReformy.cz](http://www.CeskeReformy.cz).

#### 4.1.4 Partners



Společnost Partners Financial Services, a.s., je ryze českou záležitostí. Na trhu působí od června roku 2007. Heslo společnosti „Finanční poradenství jinak“ podporuje i název společnosti, který má vyjadřovat partnerství mezi klienty a poradci, vztah založený na důvěře. V roce 2010 měla společnost dvě stě tisíc klientů, 2 400 poradců a její obrat dosáhl 1,050 miliard Kč. Společnost se snaží zvyšovat finanční gramotnost klientů i široké



veřejnosti provozem zpravodajských portálů [www.finmag.cz](http://www.finmag.cz) a [www.penize.cz](http://www.penize.cz). Mezi další aktivity společnosti patří snaha o zvyšování finanční gramotnosti na základních a středních školách a organizace tzv. Dne finanční gramotnosti. Tato akce spočívá ve spuštění webu [www.denfinancnigramotnosti.cz](http://www.denfinancnigramotnosti.cz), kde se nachází spousta praktických rad a slovník finančních pojmů.

#### 4.1.5 OVB



Mateřská společnost OVB Holding AG byla založena již v roce 1970 v německém Kolíně nad Rýnem s cílem poskytovat klientům individuální a kompletní finanční poradenství, jak ukazuje i její celý název „Objektive Vermögensberatung“, v překladu „Objektivní majetkové poradenství“. Česká pobočka OVB Allfinanz, a.s. vznikla v roce 1993. Od roku 2008 je společnost generálním partnerem soutěže s názvem Zlatá koruna, kde se soutěží o nejlepší produkty na českém finančním trhu. Touto akcí se členové týmu OVB snaží o lepší orientaci ve světě financí pro veřejnost.

Celá společnost působí ve čtrnácti zemích Evropy (v Německu, Švýcarsku, Rakousku, Francii, Chorvatsku, Maďarsku, Řecku, Polsku, Španělsku, Itálii, Rumunsku, na Slovensku a na Ukrajině) a dohromady má více než 2,8 milionů klientů.

#### 4.1.6 Kapitol



Společnost Kapitol pojišťovací a finanční poradenství, a.s. je na českém trhu od roku 1995. Byla založena jako společný podnik rakouské pojišťovny Wiener Städtische Allgemeine Versicherung AG a dvou sesterských pojišťoven Kooperativy, české a moravskoslezské. Dnes má Kapitol dva akcionáře, Kooperativu (vlastníci 70 % akcií) a Wiener Städtische (vlastníci 30 % akcií). Oba tyto podniky patří do skupiny Vienna Insurance Group (VIG), což je největší koncern pojišťoven ve střední a východní Evropě. Společnost především prodává pojištění od Kooperativy a produkty Pojišťovny České spořitelny. Akcie VIG jsou obchodovány na pražské burze.

#### 4.1.7 ZFP akademie



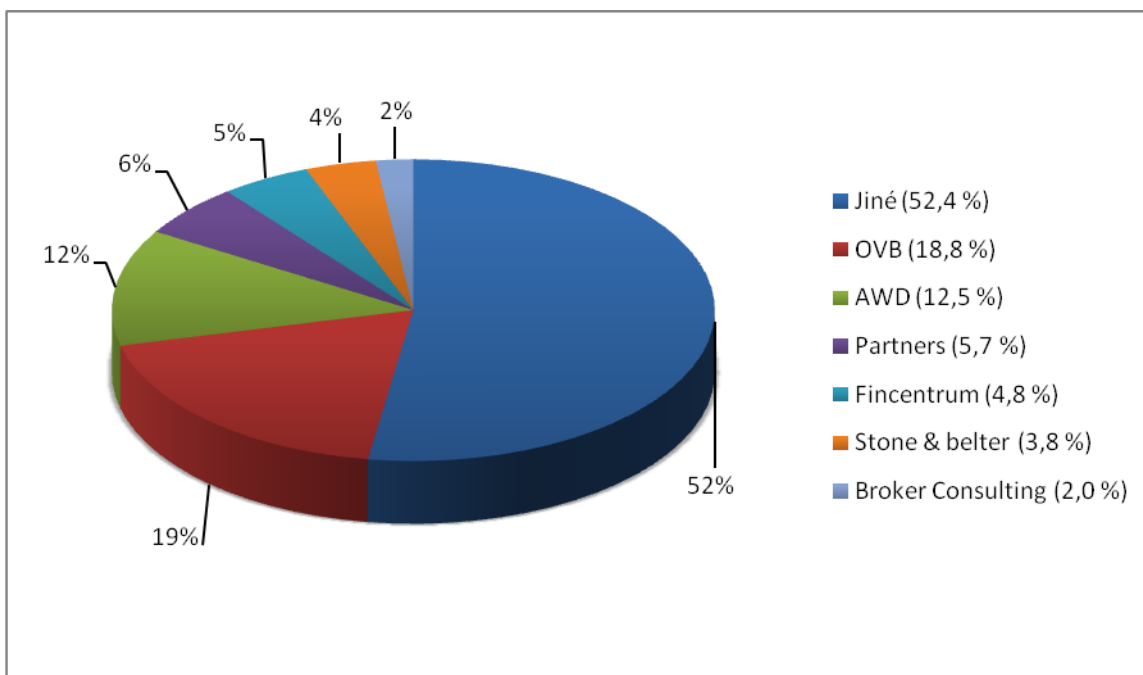
Společnost ZFP akademie byla založena v září 2002 v Brně, myšlenkově navazuje na činnost manželů Poliakových. Cílem společnosti je vzdělávání veřejnosti pod jednoduchým heslem: „Pojď a nauč se s námi rozumět svým financím.“ Instituce funguje na bázi samospotřebitelského modelu, klienti si tedy kupují produkty se „slevou“. ZFP akademie, a.s. je hlavním sponzorem pořadu „Suma sumárum, aneb kde jsou mé peníze“, který pravidelně vysílá ČT1 a jehož odbornými garanty a konzultanty jsou např. Prof. Jan Švejnar, Doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc. nebo Prof. Ing. Stanislava Hronová, CSc.

#### 4.1.8 KZ finance



Společnost KZ finance se zprvu zaměřovala na prodej a poradenství pro oblast otevřených podílových fondů, na českém trhu působí od roku 1997. Postupně svou nabídku zákazníkům rozšiřovala o další produkty v retailovém finančním poradenství. Dnes nabízí snad všechny produkty finančního poradenství (v oblasti hypotečních úvěrů již od roku 2002). Stejně jako jiné společnosti zabývající se finančním poradenstvím, snaží se i KZ finance o zlepšení orientace české populace v oblasti financí. K tomuto účelu sloužil osm let internetový portál [www.fondmarket.cz](http://www.fondmarket.cz), který v současnosti spravuje společnost Broker Consulting. KZ finance jsou jedním ze zakládajících členů organizace Unie společností finančního zprostředkování a poradenství (USF).

Obrázek 12 znázorňuje procentuální rozložení klientů poradenských společností. Podle průzkumu agentury SANEP má nejvíce klientů společnost OVB Allfinanz.



Obrázek 12 Procentuální rozložení klientů poradenských společností

Zdroj: <http://www.investujeme.cz/nejvice-lidi-vyuziva-sluzeb-ovb-allfinaz/#poll>

## 4.2 Úvod do analýzy finančních poradců

Tato část práce se zabývá finančním poradenstvím z pohledu fyzických osob. Vybraní finanční poradci byli navštíveni, byla jim představena situace klientů modelového případu s požadavkem výběru nejvýhodnějšího řešení.

Všechny finančně poradenské společnosti na českém trhu fungují takřka na stejném principu. Začátek spolupráce mezi poradcem a klientem je založen na dvou schůzkách.

První schůzka je informativní, klient je seznámen se samotným poradcem a jeho společností včetně historie, fungování, počtu klientů a dosažených úspěchů. Bývá realizována v prostorách poradenské firmy, v kavárně nebo u klienta doma. Snahou poradců je v tomto kroku co největší přizpůsobení se klientovi. Poradce dále zjišťuje

klientovy potřeby, finanční situaci, jeho záliby, koníčky a preference. Po nasbírání informací se poradce s klientem rozloučí a domluví si druhou schůzku. Druhá schůzka by neměla být od té první ve velkém odstupu, ideální je cca jeden týden, což by mělo poradci bohatě stačit na vypracování kvalitního finančního plánu pro klienta.

Na druhou schůzku přináší poradce konkrétní návrhy řešení klientovy situace spolu s vysvětlením a zdůvodněním vybraných produktů. Schůzka bývá velice individuální podle potřeb jednotlivých klientů. Poradce zpravidla připraví potřebnou administrativu, tzn. smlouvy, které může klient hned na místě podepsat. Dobrý poradce na klienta netlačí, materiály mu nechá na žádost k prostudování a podpis smluv může proběhnout později, je - li klient s návrhem poradce plně spokojen.

Na závěr druhé schůzky bývá poradce odměňován. Odměna většinou neprobíhá peněžní formou (tu dostane poradce od institucí, se kterými sepíše jeho klient smlouvy), ale formou získání kontaktů na klientovy známé. Tato činnost by měla být dobrovolná, nikdo nemůže vymáhat kontakty násilím. Přistupuje-li poradce k problematice klienta zodpovědně, vystupuje seriózně a profesionálně, potom nebývá problém v poskytnutí kontaktů klientem. Kontakty jsou potom nejlepším vyjádřením spokojenosti a odměnou poradce.

Vztah klienta s poradcem by neměl končit podpisem smluv, měl by být pouze začátkem dlouhodobé spolupráce. Klient by měl mít možnost poradci kdykoliv zavolat a probrat s ním další možné kroky v oblasti svých financí. Poradce se ozve klientovi v případě, že se na trhu objeví nějaká novinka, která by mohla pomoci zlepšit klientovu finanční situaci. Dalším impulsem pro kontakt by měla být končící doba fixace u hypoték apod.

Jednotlivé společnosti budou hodnoceny ze tří hledisek. Prvním z nich jsou jejich webové stránky, jejich originalita a orientace v nich. Dalším kritériem bude samotný finanční poradce, jeho vystupování, profesionalita a dojem, kterým na klienty zapůsobil. Posledním, nejdůležitějším kritériem, bude kvalita zpracování návrhu na hypoteční úvěr.

První dvě kritéria jsou samozřejmě velice subjektivní, proto na ně v závěrečném hodnocení nebude brán tak velký zřetel jako na kritérium třetí, tedy vlastní návrh hypotečního úvěru poradcem.

### **4.3 Zadání modelového příkladu**

Smyslenými klienty finančních poradců byla dvojice mladých lidí s žádostí o co nejvýhodnější hypotéku. Žena ve věku 24 let, vysokoškolského vzdělání ekonomického oboru s čistou měsíční mzdou 22 000 Kč, pracuje od září 2011. Jejím spolužadatelem je muž ve věku 28 let, inženýr v oblasti informačních technologií pracující jako OSVČ od září 2009. Jeho příjmy z podnikání jsou (dle §7) 450 000 Kč. Ukázka předanění příjmů muže Hypoteční bankou je zobrazena v Příloze C.

Partneři v současnosti bydlí v podnájmu v Hradci Králové v bytě 2+1 za 10 500 Kč měsíčně. Náklady na podnájem jim přijdou jako zbytečné, chtějí si postavit vlastní rodinný dům (převážně svépomocí) v obci, kde mají pozemek v hodnotě 500 000 Kč.

Žadatelé o úvěr mají na spořicímu účtu našetřeno 500 000 Kč, k vlastním prostředkům patří i 50 000 Kč od rodičů. Partneři přitom ještě zvažují, zda tyto prostředky investují do stavby RD, nebo je investují do něčeho jiného. Požadují třicetiletou splatnost úvěru s tříletou fixací.

Dvojice je bezdětná, dítě plánují v horizontu pěti let. Mezi další plánované výdaje v budoucnu patří automobil. Jiné větší výdaje nemají.

Ručit plánují pořizovanou nemovitostí, v případě potřeby je možnost dozajištění chatou rodičů v přibližné hodnotě 650 000 Kč.

Dvojice požaduje po poradci zpracování veškerých potřebných dokumentů, včetně pojištění.

## **4.4 Finanční poradenství společnosti Broker Consulting**

Tato společnost působí velice vkusně. Hned na první pohled mají vše barevně sladěno, auta za statisíce (možná i miliony) s logy společnosti se ve městech nedají přehlédnout. Budovy této instituce fungující v České a Slovenské republice vypadají taktéž velice honosně.

### **4.4.1 Webové stránky společnosti**

Internetové stránky společnosti jsou laděny do bíločervené barvy. Orientace v nich je jednoduchá, stránky jsou přehledné. Jednotlivé nabízené služby ukrývá ikona „Produkty“. Po rozkliknutí hypotečních úvěrů se zobrazí obecné podmínky potřebné pro získání úvěru a typy produktů nabízené bankami.

Co se týče kontaktu, ze stránek lze vyčíst, že má společnost v Hradci Králové celkem čtyři pobočky, na každou z nich je přitom na stránkách uvedena přesná adresa. Horší situace nastává při kliknutí na jednotlivé pobočky. Maximální informace o pobočce obsahují mobil, fax a E-mail. A to jen u jedné z poboček, u ostatních je jen telefon a fax. Nikde žádné jméno odpovědného vedoucího ani nikoho jiného.

### **4.4.2 První schůzka**

První schůzku si klientka domluvila přes asistentku pobočky na druhý den ráno. Na schůzku vyrazila s dostatečným předstihem, aby stihla budovu najít. Poradce potkala už venku, nečekal její předstih a ještě si šel v klidu zakouřit. K seznámení došlo až na chodbě společnosti poté, co si tento mladý muž v klidu zakouřil a popovídal s kolegy.

Poradce se na začátek omluvil za malé zpoždění a vzal klientku do poměrně nadstandardně zařízení kanceláře, nabídl jí něco k pití a pobídl, aby se posadila. V kanceláři na první pohled zaujal červenobílý nábytek sladěný do barev společnosti.

Poté poradce stručně představil společnost a nezapomněl vyzvednout šest základních principů, které jsou podle společnosti hlavními důvody, proč si ji klienti vybírají: finanční plánování, bezpečí, srozumitelnost, servis a péče, nezávislost a inovace. Na prostudování věnoval klientce propagační materiály firmy. Dalším krokem bylo představení samotného poradce. Pro společnost pracuje již dva roky, tudíž má podle vlastních slov spoustu zkušeností. Následovaly informace o bezplatnosti poradenství a o provizích poradců od bank a ostatních institucí. Poradce naznačil, že při spokojenosti s poradenstvím bude chtít po klientce na druhé schůzce kontakty na její známé.

Asi po dvaceti minutách přešel poradce k informacím o klientce a začal se vyptávat na její přání a potřeby. Vše si pečlivě zapisoval do připraveného formuláře. Mohl tak klást otázky podle osnovy s jistotou, že na nic nezapomene, a zjištěné informace doplňovat do předtištěných polí. Schůzka trvala přibližně hodinu, poté se poradce s klientkou rozloučil a navrhl další setkání s týdenním odstupem.

#### **4.4.3 Druhá schůzka**

Druhá schůzka s poradcem ze společnosti Broker Consulting byla naplánována přesně týden od té první. Poradce měl tak dost času na vypracování slíbených podkladů. Všechny materiály předložil v úhledných firemních deskách a začal popisovat a vysvětlovat jednotlivé kroky vlastního návrhu.

Schůzka byla velice prospěšná, poradce chrlil spoustu důležitých informací jak o hypotékách, tak o jiných úvěrech a financích jako takových. Zprvu byla schůzka poměrně teoretická, později se poradce zaměřil na konkrétní případ a jeho návrh řešení.

Poradce měl v kanceláři předpřipravenou smlouvu na hypoteční úvěr a slíbil jeho vyřízení do týdne od předložení potvrzení o výši příjmů.

Zajímavým faktem je, že mladík neustále používal zájmeno „my“. Asi se tím snažil vzbudit dojem velké společnosti a sounáležitosti.

Závěrem schůzky se poradce zeptal, zda byla klientka s průběhem schůzek spokojena a zda mu poskytne nějaké kontakty na své známé.

#### **4.4.4 Navrhované řešení**

Finanční poradce společnosti Broker Consulting navrhl klientce hypotéku od České spořitelny. Hypotéku by řešil variantou o výchozí úrokové sazbě 4,24 %. Od této sazby lze za aktivní využívání účtu od České spořitelny odečíst 0,5 %. Výsledná úroková sazba poté činí 3,74 %. Měsíční splátka při třicetileté splatnosti dosahuje výše 11 332 Kč.

Poradce stanovil také maximální výši úvěru, kterou může za daných podmínek klientům nabídnout. Při hypotéce na 30 let lze sjednat úvěr až na 5 123 000 Kč.

Kdyby se klienti přikláněli k financování celých 3 000 000 Kč prostřednictvím úvěru, vycházela by úroková sazba na 3,79 % (opět za předpokladu aktivního využívání účtu České spořitelny). Splátka by poté činila 13 962 Kč.

Maximální výše úvěru za těchto podmínek by byla 5 092 000 Kč.

Celková cena za zpracování hypotečního úvěru u České spořitelny činí dle slov poradce 5 000 Kč, poplatek za vedení hypotéky je ve výši 150 Kč měsíčně.

Oblast pojištění poradce vůbec nezpracoval.



## **4.5 Finanční poradenství společnosti Partners**

Společnost Partners byla do průzkumu zařazena nejen díky její pozici ve zprostředkovávání hypotečních úvěrů, ale i na základě současné televizní kampaně. Na trhu je tato instituce relativním nováčkem, funguje od roku 2007.

### **4.5.1 Webové stránky společnosti**

Webové stránky instituce jsou laděny do barev společnosti a působí vstřícným dojmem. Hned při načtení úvodní stránky na uživatele „vyskočí“ hrdinové již zmiňované reklamy, parašutista, chirurg, finanční poradce a pyrotechnik. Všechny tyto postavy se snaží návštěvníkovi internetových stránek nebo divákovi televize naznačit, že v oblasti financí je pro něho nejvýhodnější nespolehat na vlastní úsudek a využít služeb finančního poradce. Pro někoho možná zbytečné zdržování, pro jiného příjemné rozptýlení. Navíc se tito „pomocníci“ dají snadno odstranit kliknutím na křížek v pravém horním rohu.

Jednotlivé nabízené služby jsou snadno k nalezení prostřednictvím ikony „poradenství“. Další výhodou stránek je celorepublikový bezplatný telefonický kontakt a mapka klientských center na úvodní stránce.

Kontakt na hledaného poradce lze bez problémů najít podle hledaného města. Na stránkách je uvedena přesná adresa pobočky, jméno vedoucího klientského centra a jeho telefon.

### **4.5.2 První schůzka**

První schůzka s poradcem ze společnosti Partners proběhla dle domluvy v jejich královéhradecké pobočce. Pobočku tvoří jedna velká, poměrně vkusně zařízená, kancelář. Na zdech kanceláře visí obrazy velkoměst.

Poradce nejprve stručně představil sebe, poté svou domovskou společnost a produkty, které nabízí. Pozastavil se u zkratky APS, jež popisuje systém spolupráce firmy s jejími klienty, tedy analýzu, poradenství a servis.

Poté se poradce začal vyptávat na požadavky klientky. Při zjištění, že půjde o hypotéku, vytáhl formuláře a začal se pečlivě vyptávat na strukturu příjmů a výdajů. Dále zkoumal klientčina přání, potřeby a cíle do budoucna.

První schůzka proběhla poměrně rychle, trvala asi 40 minut. Na konci schůzky se poradce zeptal klientky, kdy by jí vyhovovala další schůzka, a zda by s sebou příště vzala i svého partnera. Společně se pak domluvili na dalším termínu.

#### **4.5.3 Druhá schůzka**

Na druhou schůzku byl poradce řádně připraven. Finanční plán pěkně zpracoval a dopodrobna vysvětlil jeho jednotlivé části. Poté se zeptal obou klientů, zda odpovídá jejich představám, nebo zda má něco změnit. Následně se zaměřil na návrh hypotečního úvěru, který pečlivě popsal a vysvětlil. Závěrem schůzky požádal klienty o několik kontaktů na jejich známé.

#### **4.5.4 Navrhované řešení**

Finanční poradce společnosti Partners vypracoval pro mladý pár návrh na financování stavby RD od společnosti Hypoteční banka. Opět se zde jednalo o dvě varianty, první varianta na úvěr ve výši 2 450 000 Kč, druhá na úvěr ve výši 3 000 000 Kč.

Původní úroková sazba je u této varianty na úrovni 4,3 %. Dle rad poradce lze odečíst 0,15 % za aktivně užívaný účet u ČSOB nebo Poštovní spořitelny. Další možný odpočet nabízí banka za pojištění úvěru u ČSOB, sleva je ve výši 0,1 %. Poslední sleva nabízená poradcem je individuální sleva, již pro pár předjednal poradce. Tato sleva činí 0,4 %. Výsledná úroková sazba činí 3,65 %. Jednotlivé splátky činí 11 208 Kč. HB nabízí podle

slov poradce za určitých podmínek, jež jsou v tomto případě splněny, možnost natažení splatnosti až na 40 let, což mohou ocenit rodiny s nižšími příjmy.

Maximální výši úvěru stanovil poradce vzhledem k dobré finanční situaci klientů na 5 831 000 Kč.

Kdyby se klienti rozhodli pro úvěr na celou hodnotu pořizované nemovitosti (3 000 000 Kč), dostali by se na úrokovou sazbu 4,73 %. Tato poměrně vysoká sazba, která je již zmenšena o slevy vypsané výše, byla poradcem zdůvodněna zlomovým LTV na 85 % hodnoty zástavy. Jednotlivé splátky úvěru bez použití vlastních zdrojů činí při splatnosti 30 let 15 613 Kč. Další náklady na úvěr tvoří 150 Kč za vedení hypotéky a 4 800 Kč v případě nižšího úvěru nebo 5 000 Kč v případě vyššího úvěru.

Oblast pojištění zpracoval poradce u ČSOB pojišťovny. Pojištění odpovědnosti za škodu, pro případ živelných pohrom a domácnosti navrhl v hodnotě 2 706 Kč ročně.

## **4.6 Finanční poradenství společnosti Fincentrum**

Tato instituce je ryze českou společností, funguje již od roku 2000.

### **4.6.1 Webové stránky společnosti**

Internetové stránky této společnosti jsou po grafické stránce velice pěkně zpracovány. Působí ale poněkud nepřehledně. To, co přesně společnost nabízí, lze nalézt jen za značného úsilí. Již na úvodní stránce se klient dozví, že tato instituce poskytuje finanční poradenství. Informace o konkrétních produktech, jako je hypotéka, jsou ovšem jen okrajově zmíněny. Celkově jsou stránky velice stručné.

Kontakt na konkrétní pobočku by člověk hledal marně, vše se řeší přes bezplatnou celorepublikovou telefonní linku.

#### **4.6.2 První schůzka**

První schůzka s poradcem proběhla v jeho osobní, velice příjemně zařízené, kanceláři v centru Hradce Králové. Hned při vstupu klientce nabídl kávu a zákusek.

Následovalo představení společnosti, pod jejíž hlavičkou pracuje, a popsání všech služeb, které dokáže zprostředkovat. Poté poradce stručně představil svoji osobu.

Dalším bodem schůzky bylo nastínění, jak budou schůzky probíhat. Poradce se mimo jiné zmínil i o způsobu placení za své služby. Je odměňován institucemi, u kterých uzavře klient smlouvy. Klientku seznámil s faktem, že je povinen na dotaz o provizi říci klientovi, kolik dostane za jednotlivé zprostředkované produkty. Další odměnou pro něho budou případné kontakty na klientčiny známé.

Následně si poradce otevřel připravený sešit s názvem Finanční analýza a začal se klientky vyptávat, s čím chce vlastně poradit, jaké jsou její potřeby, přání a cíle. Poradce byl zaskočen zjištěním, že chce klientka žádat o hypoteční úvěr spolu s partnerem, a nepřivedla ho s sebou. Příslib, že příště dorazí spolu s partnerem, umožnil poradci pokračovat s dotazováním.

Poradce působil jako opravdový profesionál, byl sympatický, příjemný a milý. Bylo zřejmé, že ho jeho práce baví. Vše pečlivě promýšlel, zapisoval a snažil se od klientky dostat co možná nejpřesnější informace. Možná i proto trvala první schůzka více než hodinu.

#### **4.6.3 Druhá schůzka**

Druhá schůzka proběhla již ve třech. Poradce měl všechny informace pečlivě zpracované, vytvořil tzv. Finanční analýzu, ze které se po zorientování dalo vyčíst úplně všechno, co klientka na předchozí schůzce prozradila.

#### 4.6.4 Navrhované řešení

Finanční poradce společnosti Fincentrum doporučil financování výstavby RD za použití hypotečního úvěru od Volksbank CZ.

Základní úroková sazba u této banky činí 3,99 %. Díky platebnímu styku, který klient povede s bankou prostřednictvím běžného účtu (nechá si tam posílat výplatu), dojde ke slevě na úrokové sazbě o 0,1 %. Další slevou je individuální sleva za to, že je úvěr zpracován prostřednictvím poradce společnosti Fincentrum, tato sleva je ve výši 0,1 %. Výsledná úroková sazba po odečtení slev činí 3,79 %.

Splátka při třicetileté splatnosti činí 11 402 Kč. Maximální výše poskytnutého úvěru by od společnosti Volksbank za daných podmínek dosahovala výše 7 525 000 Kč.

Navrhované řešení je poradcem zdůvodněno možností splácet větší části jistiny již při čerpání úvěru. Volksbank CZ jako jediná bankovní instituce v ČR umožňuje klientovi splácet celou splátku od počátku čerpání. Tato splátka se skládá z úroků aktuálně vyčerpané jistiny a splátky jistiny do celkové sumy splátky stanovené úvěrovou smlouvou.

Od úvěru na celkovou hodnotu nemovitosti (3 000 000 Kč) byli klienti vzhledem ke své dobré finanční situaci velice zrazováni, i přesto vytvořil poradce jeho propočet. Úroková sazba vychází po odečtení slev stejně jako sazba výše na 3,79 %. Splátka je požadována ve výši 13 962 Kč.

Finanční poradce společnosti Fincentrum vypracoval jako jediný pro klienty kompletní finanční plán s ohledem na potřeby a priority, jež při společné analýze zvolili za klíčové. Finanční plán je založen na rozpočtu, se kterým je možno disponovat. Zahrnuje splátku hypotečního úvěru, zajištění majetku a odpovědnosti, zajištění příjmů, plánovaného potomka a financování pořízení nového vozu. Finanční plán obsahuje tvorbu rezerv v horizontu šesti let použitím spořicího účtu a využití stavebního spoření, kde je možnost

využívání státních podpor a zhodnocení, jež připisuje stavební spořitelna. Ačkoliv dochází v roce 2012 ke zdanění zhodnocení, dle slov poradce se využívání státních podpor i nadále vyplácí.

Pojištění navrhl poradce u společnosti Česká podnikatelská pojišťovna, roční pojistné vypočítal ve výši 5 493 Kč.

## **4.7 Finanční poradenství společnosti OVB Allfinanz**

Společnost OVB Allfinanz má ze všech finančních poradců největší podíl na českém trhu, funguje již od roku 1992 a má více než milion klientů.

### **4.7.1 Webové stránky společnosti**

Stránky společnosti OVB Allfinanz jsou laděny do světle modré barvy, na první pohled působí poměrně přehledně.

Nabízené služby jsou na webových stránkách společnosti jednoduše k nalezení přes ikonu „nabídka produktů“.

Seznam jednotlivých poboček tyto stránky vůbec neobsahují. Ikona „kontakty“ ukrývá jen kontakt na centrálu a jednotlivá zemská ředitelství. Poskytování veškerých informací a domlouvání prvních schůzek probíhá nejspíše přes telefonní linku z úvodní strany webu.

### **4.7.2 První schůzka**

První schůzka proběhla dle telefonické domluvy v královéhradecké kavárně. Poradce působil naprosto nezkušeně, přesto velice sympaticky a mile. Schůzku začal přestavením sebe a společnosti, informace o společnosti doložil firemními prospekty. Poté se začal vyptávat na klientčinu finanční situaci. Do předem připraveného formuláře si zapsal jen

několik poznámek ohledně požadavků na hypotéku. Vůbec ho nezajímaly např. klientčiny současné výdaje nebo plány do budoucna.

Na závěr první schůzky si poradce řekl o deset kontaktů na klientčiny známé. Poté byl domluven termín další schůzky.

#### **4.7.3 Druhá schůzka**

Druhá schůzka s tímto poradcem již bohužel neproběhla. Dva dny před sjednanou schůzkou klientce zavolal, že je nemocen a nemůže se tedy schůzky zúčastnit. Slíbil, že se po uzdravení ozve. Ani po čtrnácti dnech od plánované schůzky se neozval, zkusila mu tedy klientka zavolat sama. Přes telefon jí bylo sděleno, že poradce nemá v nejbližším časovém horizontu čas. Poslal jí tedy návrh hypotéky e-mailem s tím, že bude-li s návrhem souhlasit, má se dostavit spolu s partnerem a potvrzením o výši příjmů k podpisu smlouvy.

#### **4.7.4 Navrhované řešení**

Tento poradce, stejně jako poradce společnosti Broker Consulting, zpracoval pouze návrh na hypotéku bez pojištění. Ideálním řešením situace by podle něj byla hypotéka od HB. Poradce vypracoval tzv. orientační propočet hypotečního úvěru ve výši 2 450 000 Kč s úrokovou sazbou 3,79 %. Při této sazbě vychází měsíční splátka na 11 402 Kč.

Pro případ financování celé nemovitosti prostřednictvím úvěru navrhl poradce měsíční splátku ve výši 15 904 Kč při úrokové sazbě 4,89 %. Poplatky za vyřízení hypotéky jsou 9 800 Kč u nižší varianty úvěru, 10 000 Kč u vyšší varianty.

O tom, zda jsou dané úrokové sazby podmíněny užíváním účtu nebo pojištěním se poradce nezmínil.

## 4.8 Hodnocení jednotlivých společností

Hodnocení jednotlivých společností popisují Tabulky 2, 3 a 10. Znaménko „+“ vyjadřuje pozitivní hodnocení, „-“ naopak negativní.

### 4.8.1 Webové stránky

Webové stránky jsou pro jednotlivé společnosti velice důležitou prezentací nabídky vlastních služeb. Kvalitně zpracované internetové stránky mohou být zdrojem nových klientů. Naopak nepřehledné nebo nevhodně zpracované stránky mohou řadu potenciálních klientů odradit.

Stěžejními body pro hodnocení kvality webových stránek jsou:

- první dojem ze stránek;
- grafické a dispoziční zpracování;
- přehlednost stránek;
- snadnost nalezení nabízených produktů;
- kontaktní údaje.

*Tabulka 2 Hodnocení webových stránek*

	Br. Consulting	Partners	Fincentrum	OVb Allfinanz
první dojem	+	+	+	+
grafické a dispoziční zpracování	+	+	+	+
přehlednost	+	+	-	+
snadnost nalezení nabízených produktů	+	+	-	+
kontaktní údaje	-	+	+	-

Zdroj: Vlastní zpracování

Dle jednotlivých parametrů vychází jako nejlépe hodnocená společnost Partners. Nejhorše hodnocenou společností je Fincentrum.



### 4.8.2 Osobnost poradce

Jednotliví finanční poradci jsou stěžejním pilířem každé finančně poradenské společnosti. Z tohoto důvodu je osobnost každého poradce důležitou součástí budoucího vývoje firmy. Poradce by měl působit reprezentativně, naslouchat klientovi a pokusit se pro něj nalézt nejvhodnější řešení.

Hodnotícími parametry jsou:

- první dojem z poradce;
- profesionalita;
- zjišťování potřeb, cílů a přání klientů;
- celkový dojem.

*Tabulka 3 Hodnocení finančních poradců*

	Br. Consulting	Partners	Fincentrum	OVB Allfinanz
první dojem z poradce	-	-	+	+
profesionalita	+	+	+	-
zjišťování potřeb, cílů a přání klientů	+	+	+	-
celkový dojem	+	+	+	-

Zdroj: Vlastní zpracování

Nejlepší hodnocení získal poradce ze společnosti Fincentrum, nejhorší dojem naopak zanechal poradce ze společnosti OVB Allfinanz.

### 4.8.3 Navržené řešení poradcem

Hlavním cílem průzkumu bylo nalezení optimálního řešení modelové situace. Tomuto kritériu je přisuzována největší důležitost, jelikož přímo ovlivňuje výběr konečného produktu klientem.

Poradci navrhovaná řešení jednotlivých variant hypotečních úvěrů jsou zpracovaná v tabulkách 4 a 5.

*Tabulka 4 Hypotéka ve výši 2 450 000 Kč*

	Broker Consulting	Partners	Fincentrum	OVB Allfinanz
úroková sazba	3,74 %	3,65 %	3,79 %	3,79 %
měsíční anuita	11 332 Kč	11 208 Kč	11 402 Kč	11 402 Kč
poplatek za vedení hypotéky	150 Kč	150 Kč	150 Kč	150 Kč
náklady na zpracování	5 000 Kč	4 800 Kč	0 Kč	9 800 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

*Tabulka 5 Hypotéka ve výši 3 000 000 Kč*

	Broker Consulting	Partners	Fincentrum	OVB Allfinanz
úroková sazba	3,79 %	4,73 %	3,79 %	4,89 %
měsíční anuita	13 962 Kč	15 613 Kč	13 962 Kč	15 904 Kč
poplatek za vedení hypotéky	150 Kč	150 Kč	150 Kč	150 Kč
náklady na zpracování	5 000 Kč	5 000 Kč	0 Kč	10 000 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

Porovnávání výhodnosti jednotlivých řešení je prováděno na základě součtu celkových nákladů na hypoteční úvěr za první tři roky splácení úvěru. Doba tří let je stanovena na základě tříleté fixace úvěrů, po jejímž skončení mohou klienti refinancovat svou hypotéku a přejít k jiné bance. Roční úroky jsou spočteny jako suma měsíčních úroků jednotlivých let dle splátkového kalendáře.

Od úvěru lze odečíst úsporu na dani, která se vypočítá jako suma úroků krát 0,15. Přičíst k úrokům je naopak nutné náklady na zpracování a náklady za vedení hypotéky.

- Broker Consulting

*Tabulka 6 Návrh hypotéky od poradce ze spol. Broker Consulting*

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	90 862 Kč	13 629 Kč	112 755 Kč	16 913 Kč
2.	89 144 Kč	13 372 Kč	110 643 Kč	16 596 Kč
3.	87 361 Kč	13 104 Kč	108 447 Kč	16 267 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>267 367 Kč</b>	<b>40 105 Kč</b>	<b>331 845 Kč</b>	<b>49 776 Kč</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 5 000 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 5 000 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $267\,367 - 40\,105 + 5\,400 + 5\,000 = \mathbf{237\,662\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $331\,845 - 49\,776 + 5\,400 + 5\,000 = \mathbf{292\,469\,Kč}$

- Partners

*Tabulka 7 Návrh hypotéky od poradce ze spol. Partners*

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	88 564 Kč	13 285 Kč	140 901 Kč	21 135 Kč
2.	86 962 Kč	13 044 Kč	138 657 Kč	20 799 Kč
3.	85 198 Kč	12 780 Kč	136 301 Kč	20 445 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>260 724 Kč</b>	<b>39 198 Kč</b>	<b>415 859 Kč</b>	<b>62 379 Kč</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 4 800 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 5 000 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $260\,724 - 39\,198 + 5\,400 + 4\,800 = \mathbf{231\,726\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $415\,859 - 62\,379 + 5\,400 + 5\,000 = \mathbf{363\,880\,Kč}$

- Fincentrum

Tabulka 8 Návrh hypotéky od poradce ze spol. Fincentrum

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	92 083 Kč	13 812 Kč	112 755 Kč	16 913 Kč
2.	90 358 Kč	13 554 Kč	110 643 Kč	16 596 Kč
3.	88 566 Kč	13 285 Kč	108 447 Kč	16 267 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>271 007 Kč</b>	<b>40 651 Kč</b>	<b>331 845 Kč</b>	<b>49 776 Kč</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 0 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 0 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $271\,007 - 40\,651 + 5\,400 = \mathbf{235\,756\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $331\,845 - 49\,776 + 5\,400 = \mathbf{287\,496\,Kč}$

- OVB Allfinanz

Tabulka 9 Návrh hypotéky od poradce ze spol. OVB Allfinanz

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	92 083 Kč	13 812 Kč	146 697 Kč	22 005 Kč
2.	90 358 Kč	13 554 Kč	143 439 Kč	21 516 Kč
3.	88 566 Kč	13 285 Kč	141 070 Kč	21 161 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>271 007 Kč</b>	<b>40 651 Kč</b>	<b>431 206 Kč</b>	<b>64 682 Kč</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 9 800 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 10 000 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $271\,007 - 40\,651 + 5\,400 + 9\,800 = \mathbf{245\,556\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $431\,206 - 64\,682 + 5\,400 + 10\,000 = \mathbf{381\,924\,Kč}$

Hodnotícími parametry jsou:

- zpracování požadovaných materiálů;
- zpracování finančního plánu;
- vysvětlení návrhu poradcem;
- výhodnost řešení pro klienta.

*Tabulka 10 Hodnocení zpracování modelového příkladu*

	Br. Consulting	Partners	Fincentrum	OVB Allfinanz
zpracování požadovaných materiálů	-	+	+	-
zpracování finančního plánu	-	-	+	-
vysvětlení návrhu poradcem	+	+	+	-
výhodnost řešení pro klienta	+	+	+	-

Zdroj: Vlastní zpracování

Nejvýhodnější variantou financování hypotečního úvěru se jeví u požadavku 2 450 000 Kč úvěr od poradce ze společnosti Partners, u požadavku 3 000 000 Kč vychází nejvýhodněji hypotéka od poradce ze společnosti Fincentrum.

## **4.9 Závěrečné shrnutí kapitoly**

Čtvrtá kapitola popisuje jednotlivé finančně poradenské společnosti na českém trhu. Kvalita poradců z jednotlivých společností je hodnocena na základě zpracování návrhu na hypoteční úvěr. Kapitulu uzavírá hodnocení jednotlivých společností na základě jejich webových stránek a kvalit náhodně vybraných finančních poradců.

## 5 Vlastní návrh řešení

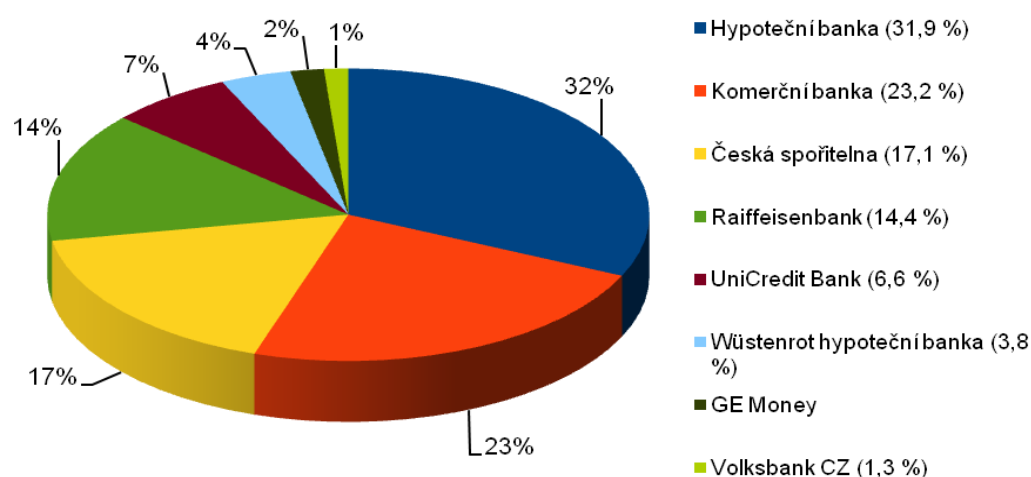
V této kapitole bude navrženo vlastní řešení pro již dříve zmiňovaný modelový příklad ve dvou variantách co možná nejvýhodnější řešení.

Informace o nabídkách jednotlivých bank budou čerpány především od jejich pracovníků. Před samotným výběrem banky a jejího produktu je nutné provést analýzu jednotlivých produktů.

### 5.1 Banky poskytující hypotéky na území ČR

Na českém trhu nabízejí hypotéky tyto banky: Citibank, Česká spořitelna, Československá obchodní banka, GE Money Bank, Hypoteční banka, ING Bank, Komerční banka, LBBW Bank CZ, mBank, Oberbank AG, Poštovní spořitelna, Raiffeisenbank, UniCredit Bank, Volksbank CZ, Waldviertler Sparkasse von 1842, Wüstenrot hypoteční banka. Až na Hypoteční banku nabízejí vyjmenované instituce i jiné produkty než hypoteční úvěry [48].

Podíly jednotlivých bank na trhu nových hypotečních úvěrů zachycuje Obrázek 13.



Obrázek 13 Podíly jednotlivých bank na trhu nových hyp. úvěrů v roce 2010

Zdroj: TOP finance 2010

### 5.1.1 Hypoteční banka



Hypoteční banka se specializuje na poskytování hypoték fyzickým osobám, od roku 2007 je lídrem hypotečního trhu v České republice. Prvenství si drží jak v počtu nově poskytnutých úvěrů, tak v celkovém objemu hypoték. Byla založena roku 1991, od roku 1995 působí jako banka specializující se na hypoteční úvěry (tehdy jako Českomoravská hypoteční banka). V roce 2000 se banka stala součástí silné finanční skupiny ČSOB. K přejmenování na současný název došlo v roce 2005. Mezi její další strategické partnery patří Poštovní spořitelna a Českomoravská stavební spořitelna. Pro rok 2010 získala Hypoteční banka ocenění Fincentrum Bankou roku, a to v kategorii Hypotéka roku. Jako své poslání uvádí banka slogan: „Pomáháme našim klientům bydlet“. Krédem banky je: „Jsme férová banka“. Na území České republiky má banka 27 poboček a spoustu regionálních poboček, v zahraničí žádné pobočky nemá. Hypotéku od Hypoteční banky je možné sjednat i z pohodlí domova přes internet pomocí Virtuální pobočky.

Za rok 2010 schválila Hypoteční banka 17 439 hypotečních úvěrů v celkové hodnotě 28 629 mil. Kč.

### 5.1.2 Komerční banka



Komerční banka, a.s. (KB) patří mezi největší banky na českém trhu. Vznikla v roce 1990, její předchůdkyní byla Státní banka Československá. KB je od roku 2001 součástí mezinárodní skupiny Société Générale. Je univerzální bankou, nabízí širokou škálu služeb v oblasti retailového, podnikového a investičního bankovníctví. Mezi specializované služby patří penzijní připojištění, hypotéky, stavební spoření, spotřebitelské úvěry a pojištění nebo faktoring. KB funguje taktéž na Slovensku. Partnery banky jsou např. Českomoravská záruční a rozvojová banka, Oborová zdravotní pojišťovna, Exportní klub Czech Trade nebo Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond.

K závěru roku 2010 poskytovala KB celkem 89 900 hypotečních úvěrů v celkové sumě 109,3 mld. Kč.

### 5.1.3 Česká spořitelna



Kořeny společnosti Česká spořitelna (ČS) sahají až do roku 1825, kdy byla založena Spořitelna česká, nejstarší předchůdce České spořitelny. V roce 1992 navázala na tuto tradici Česká spořitelna, a.s. a za dobu své existence si vybudovala pevné postavení na českém trhu. Česká spořitelna je od roku 2000 členem skupiny Erste Group, což je jeden z předních poskytovatelů finančních služeb ve střední a východní Evropě. ČS se orientuje převážně na drobné klienty, malé a střední firmy, města a obce. S počtem přes 5 mil. klientů tvoří největší banku na českém trhu. K partnerům společnosti patří Kooperativa pojišťovna, Poradna při finanční tísni nebo Česká průmyslová zdravotní pojišťovna. Česká spořitelna získává každoročně mnohá ocenění, v desátém ročníku soutěže Fincentrum Banka roku 2011 si odnesla již poosmé titul Nejdůvěryhodnější banka roku, obdržela také titul Banka desetiletí.

### 5.1.4 Raiffeisenbank



**Raiffeisen  
BANK**

Společnost Raiffeisenbank a. s. působí na českém trhu od roku 1993. Její kořeny ovšem sahají už do doby před 140 lety. V roce 2008 došlo k jejímu spojení s eBankou.

Raiffeisenbank patří do mezinárodní skupiny Raiffeisen, která získává pravidelně od prestižních časopisů ocenění Nejlepší banka ve střední a východní Evropě, jednotlivé banky navíc získávají ocenění pro nejlepší banky v daných zemích Evropy. V soutěži Fincentrum Banka roku 2010 byla vyhlášena „Nejdynamičtější bankou roku“. Banka nabízí své služby jak soukromým subjektům, tak i podnikové klientele. Své služby nabízí s důrazem na zohlednění specifických potřeb klientů v různých regionech. Jejím sloganem je „Banka inspirovaná klienty“. Tradiční ochrannou známkou skupiny je tzv. Giebelkreuz, dvě zkřížené koňské hlavy. Tato známka symbolizuje ochranu rodin shromážděných pod společnou střechou před zlem a životním ohrožením.

Partnery společnosti jsou např. Generali Pojišťovna, OVB Allfinanz nebo UNIQUA pojišťovna.



### 5.1.5 UniCredit Bank



UniCredit Bank Czech Republic a.s. je silnou a rychle se rozvíjející bankou patřící do skupiny UniCredit, jejíž kořeny sahají až do roku 1473. Na českém trhu zahájila svoji činnost v listopadu 2007. Vznikla integrací dvou dosud samostatně působících bankovních domů HVB Bank a Živnostenské banky. Partnerem banky je finanční poradenská společnost Partners.

### 5.1.6 Wüstenrot



Historie této společnosti začíná již v roce 1921 v německém městečku Wüstenrot. Spojením s jednou z největších německých pojišťovacích společností Württembergische AG se Wüstenrot stal významnou mezinárodní finanční institucí, která se zprvu orientovala na stavební spoření. V ČR společnost působí od roku 1993, životní pojištění začala poskytovat v roce 1999, hypoteční úvěry v roce 2003. Od roku 2006 se poskytované služby rozšířily o oblast pojištění.

### 5.1.7 GE Money Bank



Kořeny společnosti GE (General Electric) sahají až do roku 1892 a jsou spojeny se jménem vynálezce Thomasem Alva Edisonem. Na českém trhu působí skupina GE Money od roku 1997 a tvoří ji dvě společnosti: GE Money Bank a GE Money Auto. Skupina je velice různorodá, podniká v oblastech jako je výroba letadlových motorů, finanční služby, televizní vysílání, výroba elektrické energie či lékařská zobrazovací technika. V roce 2010 vyhrála banka v soutěži OVB Vstřícná banka ocenění Nejvstřícnější banka roku. Dalším oceněním je titul Nejlepší finanční produkt v soutěži Zlatá koruna.

### 5.1.8 Volksbank



Společnost Volksbank CZ patří do mezinárodní skupiny Volksbank International AG, na českém působí trhu již od roku 1993. Nabízí produkty v oblasti drobného i podnikového bankovníctví. Filozofie instituce vychází z orientace na klienta a jeho individuální potřeby a požadavky, mottem celého koncernu je sousloví „Důvěra spojuje“. Mezi partnery společnosti patří např. Českomoravská stavební spořitelna, Evropská investiční banka, Evropská banka pro obnovu a rozvoj, AXA penzijní fond nebo Diners Club Czech.

## 5.2 Přehled základních podmínek hypotečních úvěrů

Jednotlivé bankovní domy si pro poskytnutí hypotečního úvěru stanovují různé podmínky, které vycházejí z jejich úvěrové politiky, finanční situace a ochoty podstupovat riziko. Základní parametry podmínek zachycuje tabulka 7. Některé banky navíc po klientech požadují zřízení běžného účtu nebo pojištění ve prospěch banky. Malé odlišnosti jsou i v požadavcích bank na doklady potřebné k vyřízení žádosti o úvěr.

Tabulka 11 Podmínky hypotečního úvěru u jednotlivých bank

Banka	Poplatek za poskytnutí	Max. výše úvěru k zástavě	Zlomové LTV	Max. splatnost	Max. fixace	Min. úvěr	Max. úvěr
Hypoteční banka	0,4% z úvěru, min. 2 000 Kč, max. 10 000 Kč	100%	70%, 85%	30 let	30 let	300 000 Kč	není omezeno
Komerční banka	2 900 Kč	100%	70%, 85%	30 let	15 let	200 000 Kč	není omezeno
Česká spořitelna	0 Kč	100%	70%, 80%, 90%	30 let	20 let	500 000 Kč	5 000 000 Kč
Raiffeisenbank	0 Kč	100%	50%	30 let	15 let	300 000 Kč	8 000 000 Kč
UniCredit	2 500 Kč	100%	85%, 90%	30 let	20 let	200 000 Kč	není omezeno
Wüstenrot	0,8% z úvěru, min. 8 000 Kč, max. 25 000 Kč	100%	70%, 85%	30 let	10 let	300 000 Kč	10 000 000 Kč
GE Money Bank	2 900 Kč	80%	50%	30 let	10 let	300 000 Kč	není omezeno
Volksbank	0,8 % z úvěru, min. 8 000 Kč, max. 30 000 Kč	100%	90%	30 let	10 let	300 000 Kč	7 000 000 Kč
LBBW	0,25% z úvěru, min. 2 900 Kč	90%	50%, 70%	30 let	20 let	250 000 Kč	12 500 000 Kč
Oberbank	0,7% z úvěru, min. 8 000 Kč, max. 25 000 Kč	80%	80%	25 let	5 let	100 000 Kč	není omezeno

Zdroj: Vlastní zpracování dle údajů bank

### 5.3 Hypoteční úvěry nabízené bankami

Na základě kontaktu s pracovníky bank byly zjištěny informace o možnostech financování stavby RD prostřednictvím hypotečního úvěru. Podmínky úvěru ve výši 2 450 000 Kč a 3 000 000 Kč zachycují tabulky 12 a 13.

*Tabulka 12 Podmínky úvěru ve výši 2 450 000 Kč nabízeného jednotlivými bankami*

Banka	úroková sazba	měsíční splátka	poplatek za vedení	N na zprac.
<b>Hypoteční banka</b>	3,99%	11 683 Kč	150 Kč	9 800 Kč
<b>Komerční banka</b>	3,69%	11 264 Kč	150 Kč	2 900 Kč
<b>Česká spořitelna</b>	4,24%	12 038 Kč	150 Kč	0
<b>Raiffeisenbank</b>	4,39%	12 254 Kč	150 Kč	0
<b>UniCredit</b>	3,69%	11 264 Kč	200 Kč	2 500 Kč
<b>Wüstenrot</b>	3,89%	11 542 Kč	150 Kč	19 600 Kč
<b>GE Money</b>	3,99%	11 683 Kč	150 Kč	2 900 Kč
<b>Volksbank</b>	3,99%	11 683 Kč	150 Kč	19 600 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování dle údajů bank

*Tabulka 13 Podmínky úvěru ve výši 3 000 000 Kč nabízeného jednotlivými bankami*

Banka	úroková sazba	měsíční splátka	poplatek za vedení	N na zprac.
<b>Hypoteční banka</b>	5,03%	16 160 Kč	150 Kč	10 000 Kč
<b>Komerční banka</b>	4,49%	15 183 Kč	150 Kč	2 900 Kč
<b>Česká spořitelna</b>	4,29%	14 829 Kč	150 Kč	0
<b>Raiffeisenbank</b>	4,39%	15 005 Kč	150 Kč	0
<b>UniCredit</b>	3,89%	14 133 Kč	200 Kč	2 500 Kč
<b>Wüstenrot</b>	5,69%	17 393 Kč	150 Kč	24 000 Kč
<b>GE Money</b>	3,99%	14 305 Kč	150 Kč	2 900 Kč
<b>Volksbank</b>	3,99%	14 305 Kč	150 Kč	24 000 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování dle údajů bank

Výpočty nákladů na hypoteční úvěr jsou analogické s výpočty v podkapitole 4.8.3, hlavní textová část obsahuje výpočty nejvýhodnějšího řešení pro každou variantu, ostatní výpočty jsou zachyceny v Příloze D.

Jak vyplývá z výpočtu celkových nákladů, nejvýhodnější hypotéku na 2 450 000 Kč nabízí za daných podmínek Komerční banka. Nejvýhodnější hypotéku na 3 000 000 Kč nabízí UniCredit Bank.

- Komerční banka

Tabulka 14 Hypoteční úvěr od Komerční banky

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	89 640 Kč	13 446 Kč	133 708 Kč	20 056 Kč
2.	87 933 Kč	13 190 Kč	131 489 Kč	19 723 Kč
3.	86 159 Kč	12 924 Kč	129 164 Kč	19 375 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>263 732 Kč</b>	<b>39 560 Kč</b>	<b>394 361 Kč</b>	<b>59 154 Kč</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 2 900 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 2 900 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $263\,732 - 39\,560 + 5\,400 + 2\,900 = 232\,472$  Kč

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $394\,361 - 59\,154 + 5\,400 + 2\,900 = 343\,507$  Kč

- UniCredit Bank

Tabulka 15 Hypoteční úvěr od UniCredit Bank

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	89 640 Kč	13 446 Kč	115 747 Kč	17 362 Kč
2.	87 933 Kč	13 190 Kč	113 615 Kč	17 042 Kč
3.	86 159 Kč	12 924 Kč	111 397 Kč	16 710 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>263 732 Kč</b>	<b>39 560 Kč</b>	<b>340 759 Kč</b>	<b>51 114 Kč</b>

Zdroj: Vlastní zpracování

Náklady na vedení hypotéky =  $200 \cdot 12 \cdot 3 = 7\,200$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 2 500 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 2 500 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $263\,732 - 39\,560 + 7\,200 + 2\,500 = 233\,872$  Kč

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $340\,759 - 51\,114 + 7\,200 + 2\,500 = 299\,345$  Kč

## **5.4 Závěrečné shrnutí kapitoly**

Tato kapitola je zaměřena na jednotlivé banky na trhu hypotečních úvěrů. Jednotlivé banky jsou zde stručně charakterizovány, následuje analýza jejich podmínek pro poskytnutí hypotečního úvěru. Závěr kapitoly je věnován jednotlivým nabídkám hypotečních úvěrů a jejich hodnocení.

## Závěr

Cílem práce bylo analyzovat finančně poradenské instituce působící v oblasti hypotečních úvěrů a zároveň zhodnotit jednotlivé hypoteční úvěry nabízené trhem.

V tržní nabídce hypotečních úvěrů nelze nalézt absolutně nejlepší produkt pro všechny. Každý zákazník má jiné představy, potřeby a možnosti. Finanční poradce by proto měl nejdříve analyzovat potřeby a přání klientů a až poté vybrat co nejvýhodnější produkt. I přes toto jednoduché pravidlo se stále najdou poradci, kteří mají v nabídce pouze jeden produkt od jedné bankovní instituce a nabízejí ho bez ohledu na individuální situaci klienta.

Při výběru hypotéky nelze sledovat pouze úroky. Dalším důležitým kritériem jsou poplatky s hypotečním úvěrem spojené. Tyto poplatky jsou bankami v některých obdobích snižovány nebo rušeny úplně. Pokud tedy klient řeší hypotéku s dostatečným předstihem, může si vyčkat na dobu s příznivějšími poplatky za zpracování. Další možnosti, jak se vyhnout poplatkům za zpracování hypotečního úvěru je využít služeb finančního poradce. Ovšem jak vyplývá z předchozího textu, ne všichni poradci tuto možnost nabízejí. Poradce společnosti Broker Consulting dokonce uvedl náklady na zpracování úvěru, i když banka, jejíž úvěr nabízel, žádné náklady na zpracování úvěru nepožaduje.

Pracovníci bank zpravidla uvádí užívání u nich zřízeného běžného účtu jako nutnost k hypotečnímu úvěru. Klient si na tento účet musí navíc nechat posílat výplatu. Dobrý finanční poradce tuto možnost klientovi nenutí, pouze nabízí s úrokovým zvýhodněním hypotéky od banky, a to zpravidla o 0,1 – 0,2 %.

Další možné zvýhodnění úrokové sazby představuje životní pojištění. Toto zvýhodnění se pohybuje v rozmezí 0,1 – 0,3 % a poskytují ho takřka všechny bankovní domy za podmínky, že je pojištění plně vinkulováno ve prospěch dané banky.

Z výpočtů v předkládané práci lze odvodit skutečnost, že využití služeb finančního poradce je pro klienta zpravidla výhodné. Nejen, že se klient vyhne obíhání bankovních domů, ale navíc mu dobrý poradce může ušetřit i tisíce korun. Kvalitní poradci nabízejí zpravidla lepší podmínky úrokových sazeb a nižší náklady na pořízení úvěru než lze sjednat přímo na pobočce banky. Naopak rada špatného poradce může výrazně zhoršit klientovu finanční situaci. Výběr vhodného poradce je proto třeba provést opravdu obezřetně.

Ze studie vyplývá, že příkladem špatného poradce by mohl být oslovený poradce ze společnosti OVB Allfinanz. K vytvoření objektivního obrazu o jednotlivých finančně poradenských společnostech by bylo zapotřebí oslovit více poradců. Každá společnost má bezesporu dobré i špatné poradce. Proto by při výběru neměla být hlavním kritériem společnost, pod jejíž hlavičkou poradce funguje, ale spíše jeho osobní kvality, které se dají zjistit prostřednictvím referencí.

Rozsah modelového příkladu odpovídá rozsahu práce. Tento příklad nevychází ze skutečné situace, nelze tudíž stanovit další údaje z praxe, např. dobu stavby RD nebo počet čerpání úvěru. Dalšími náklady úvěru mohou být např. poplatky za jednotlivá čerpání, poplatky za práci odhadce nemovitostí nebo za vyhotovení odhadu.



# Seznam literatury

## Citace

- [1] ŠIMÍKOVÁ, I. *Finance a bankovníctví*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2004. 209 s. ISBN 80-7083-898-1.
- [2] LANDOROVÁ, A. et al. *Obchodní bankovníctví*. 2., přepracované vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2007. 218 s. ISBN 978-80-7372-191-6.
- [3] DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3., přepracované a rozšířené vyd. Praha: Linde, 2005. 681 s. ISBN 80-7201-515-X.
- [4] POSPÍŠIL, R. *Finance a bankovníctví*. 1. vyd. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2007. 140 s. ISBN 978-80-244-1712-7.
- [5] KRÁL, M. *Bankovníctví I*. 6., upravené vyd. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008. 220 s. ISBN 978-80-7318-776-7.
- [6] RADOVÁ, J. et al. *Finanční matematika pro každého*. 7., aktualizované vyd. Praha: GRADA Publishing, 2011. 296 s. ISBN 978-80-247-3291-6.
- [7] ŠENKÝŘOVÁ, B. et al. *Bankovníctví II*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 1998. 304 s. ISBN 80-7169-663-3.
- [8] *Hypotéka a úvěry ze stavebního spoření: Jak se liší?* [online]. hypindex.cz, 2011 [cit. 13. 2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypindex.cz/hypoteka-a-uvery-stavebniho-sporeni-jak-se-lisi/>>.
- [9] REVENDA, Z. et al. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. vyd. Praha: Management Press, 2005. 627 s. ISBN 80-7261-132-1.
- [10] REED, D. *Decoding the New Mortgage Market: Insider Secrets for Getting the Best Loan Without Getting Ripped Off*. Brodway: Amacon, 2009. 249 s. ISBN 0-8144-1400-1.
- [11] MAYER, D. *The Home Mortgage Book: Insider Information Your Banker & Broker Don't Want You to Know*. Ocala: Atlantic Publishing Group, 2007. 285 s. ISBN 0-910627-84-3.
- [12] zákon 190/2004 o dluhopisech

- [13] SŮVOVÁ, H. et al. *Specializované bankovníctví*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 398 s. ISBN 80-902243-2-6.
- [14] *Typy hypotečních úvěrů* [online]. finance.cz [cit. 14. 11. 2011]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/financovani-bydleni/informace/hypoteky/typy-uveru/>>.
- [15] *Druhy hypoték* [online]. hypotecnibanka.cz [cit. 14. 11. 2011]. Dostupné z: <<http://www.hypotecnibanka.cz/vse-o-hypotekach/serial-o-hypotekach/druhy-hypotek/>>.
- [16] *Dilema hypotečních bank: Kvantita nebo kvalita?* [online]. hypoindex.cz, 2011 [cit. 3. 2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypoindex.cz/dilema-hypotecnich-bank-kvantita-nebo-kvalita/>>.
- [17] zákon 21/1992 o bankách
- [18] HEFFERNAN, S. *Modern Banking*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2005. 736 s. ISBN 0-470-09500-8.
- [19] *Jaký je průběh vyřizování hypotečního úvěru?* [online]. finance.cz [cit. 18. 11. 2011]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/financovani-bydleni/informace/hypoteky/vyrizeni-uveru/>>.
- [20] *Hypotéka krok za krokem* [online]. gpf.cz, 2007 [cit. 18. 11. 2011]. Dostupné z: <<http://www.gpf.cz/hypoteka-krok-za-krokem>>.
- [21] *Proces vyřízení hypotečního úvěru* [online]. hypoteky.name [cit. 18. 11. 2011]. Dostupné z: <<http://www.hypoteky.name/proces-vyrizeni/>>.
- [22] *Bonita klienta* [online]. hypoindex.cz, 2008 [cit. 12. 2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypoindex.cz/bonita-klienta/>>.
- [23] *Životní a existenční minimum* [online]. portal.mpsv.cz, 2011 [cit. 12. 2. 2012]. Dostupné z: <[http://portal.mpsv.cz/soc/ssp/obcane/zivotni\\_min](http://portal.mpsv.cz/soc/ssp/obcane/zivotni_min)>.
- [24] *Životní minimum* [online]. kurzy.cz, 2011 [cit. 12. 2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.kurzy.cz/kalkulacka/zivotni-minimum/>>.
- [25] *Zajištění hypotečního úvěru* [online]. finance.cz [cit. 24. 11. 2012]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/financovani-bydleni/informace/hypoteky/zajisteni-uveru/>>.
- [26] *Fixace úrokové sazby* [online]. hypoindex.cz, 2008 [cit. 10. 1. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypoindex.cz/fixace-urokove-sazby/>>.
- [27] *Jak na refinancování hypotéky* [online]. hypoindex.cz, 2012 [cit. 14. 1. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypoindex.cz/jak-na-refinancovani-hypoteky/>>.

- [28] *Konec fixace úrokové sazby: Na co dát pozor?* [online]. hypindex.cz, 2010 [cit. 14. 1. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypindex.cz/konec-fixace-urokove-sazby-na-co-dat-pozor/>>.
- [29] SYROVÝ, P. *Financování vlastního bydlení*. 5. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009. 143 s. ISBN 8024723883.
- [30] *Úroková sazba hypotéky pod lupou* [online]. finance.cz, 2011 [cit. 20. 1. 2012]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/297840-urokova-sazba-hypoteky-pod-lupou/>>.
- [31] *Čekají nás dobrovolně přehlednější hypotéky?* [online]. peníze.cz, 2005 [cit. 27. 2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.penize.cz/bydleni/17630-cekaji-nas-dobrovolne-prehlednejsi-hypoteky>>.
- [32] *Čerpání hypotečního úvěru* [online]. finance.cz [cit. 12. 11. 2011]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/bydleni/hypoteky/abeceda-hypotek/cerpani/>>.
- [33] *Hypoteční zástavní listy* [online]. cennypapir.cz, 2009 [cit. 17. 12. 2011]. Dostupné z: <<http://www.cennypapir.cz/hypotecni-zastavni-listy/>>.
- [34] *Státní příspěvky* [online]. sfrb.cz, 2012 [cit. 24. 3. 2012]. Dostupné z: <<http://www.sfrb.cz/>>.
- [35] AINSWORTH, J.H. *How to Become a Successful Financial Consultant: Making a Living Investing Other People's Money*. 1st ed. John Wiley & Sons Ltd, 1997. 221 s. ISBN 0-471-15561-6.
- [36] *Finanční poradce není prodejcem* [online]. finance.cz, 2005 [cit. 12. 12. 2011]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/45398-financni-poradce-neni-prodejcem/>>.
- [37] *Finanční trh* [online]. mfcr.cz, 2006 [cit. 12. 12. 2011]. Dostupné z: <[http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskusecerven2006\\_FinTrh\\_Konzultacni\\_material\\_pdf.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskusecerven2006_FinTrh_Konzultacni_material_pdf.pdf)>.
- [38] *Vyhledávejte jen skutečné odborníky* [online]. denik.cz, 2011 [cit. 13. 12. 2011]. Dostupné z: <<http://www.denik.cz/ekonomika/vyhledavejte-jen-skutecne-odborniky-20110919.html>>.
- [39] *Kdo je finančním poradcem* [online]. investujeme.cz, 2007 [cit. 13. 12. 2008]. Dostupné z: <<http://www.investujeme.cz/kdo-je-financnim-poradcem/>>.
- [40] STONE, E.J. *Getting Started in Financial Consulting*. 1st ed. New York: John Wiley & Sons Ltd, 2000. 304 s. ISBN 0-471-34814-7.

- [41] *Kdo má kolik finančních poradců* [online]. investujeme.cz, 2012 [cit. 18. 3. 2012]. Dostupné z: <<http://www.investujeme.cz/kdo-ma-kolik-financnich-poradcu/>>.
- [42] *Etický kodex* [online]. afiz.cz, 2006 [cit. 18. 12. 2011]. Dostupné z: <<http://www.afiz.cz/eticky-kodex/>>.
- [43] *Finanční zprostředkovatelé a poradci spojují své síly* [online]. usfcr.cz, 2011 [cit. 18. 12. 2011]. Dostupné z: <<http://www.usfcr.cz/cs/zprava/142/>>.
- [44] *Kdo je finančním poradcem* [online]. investujeme.cz, 2007 [cit. 19. 12. 2011]. Dostupné z: <<http://www.investujeme.cz/kdo-je-financnim-poradcem/>>.
- [45] *Mýty a fakta o finančních poradcích* [online]. mesec.cz, 2011 [cit. 19. 12. 2008]. Dostupné z: <<http://www.mesec.cz/clanky/myty-a-fakta-o-financnich-poradcich/>>.
- [46] *Desatero pro výběr finančního poradce* [online]. penize.cz, 2008 [cit. 6. 1. 2012]. Dostupné z: < <http://www.penize.cz/financni-poradenstvi/44374-desatero-pro-vyber-financniho-poradce/>>.
- [47] *Bankovní vs. nezávislí finanční poradci* [online]. bankovnictvi.ihned.cz, 2006 [cit. 8. 1. 2012]. Dostupné z: < [http://bankovnictvi.ihned.cz/3-18677090-priv%E1tn%EDho-900000\\_d-dc](http://bankovnictvi.ihned.cz/3-18677090-priv%E1tn%EDho-900000_d-dc)>.
- [48] *Hypoteční banky* [online]. hypik.cz, 2011 [cit. 16. 2. 2012]. Dostupné z: <<http://www.hypik.cz/hypoteky/hypotecni-banky>>.

## Bibliografie

- [49] AWD [online]. Dostupné z WWW: <http://www.awdcr.cz>.
- [50] Broker Consulting [online]. Dostupné z WWW: <http://www.brokerconsulting.cz>.
- [51] CIPRA, T. *Praktický průvodce finanční a pojistnou matematikou*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 308 s. ISBN 80-86119-91-2.
- [52] Česká národní banka [online]. Dostupné z WWW: <http://www.cnb.cz>.
- [53] Česká spořitelna [online]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz>.
- [54] ČERNOHORSKÝ, J.; TEPLÝ, P. *Základy financí*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3669-3.
- [55] EYLER, R. *Money and banking: an international text*. 1st ed. Oxon: Routledge, 2010. 234 s. ISBN 0-415-77546-9.
- [56] FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2009. 382 s. ISBN 80-7179-523-2.
- [57] Fincentrum [online]. Dostupné z WWW: <http://www.fincentrum.com>.
- [58] GE Money [online]. Dostupné z WWW: <http://www.gemoney.cz>.
- [59] Hypoteční banka [online]. Dostupné z WWW: <http://www.hypotecnibanka.cz>.
- [60] JÁČOVÁ, H; DUBOVÁ, M. *Vybrané kapitoly z finančního řízení podniku*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005. 109 s. ISBN 80-7083-909-0.
- [61] Kapitol [online]. Dostupné z WWW: <http://www.kapitol.cz>.
- [62] Komerční banka [online]. Dostupné z WWW: <http://www.kb.cz>.
- [63] KOVANICOVÁ, D. *Abeceda účetních znalostí pro každého*. 17. vyd. Praha: POLYGON, 2007. 416 s. ISBN 80-7273-036-3.
- [64] KZ Finance [online]. Dostupné z WWW: <http://www.kzfinance.cz>.
- [65] Ministerstvo financí [online]. Dostupné z WWW: <http://www.mfcr.cz>.
- [66] Ministerstvo práce a sociálních věcí [online]. Dostupné z WWW: <http://www.mpsv.cz>.
- [67] Ministerstvo pro místní rozvoj [online]. Dostupné z WWW: <http://www.mmr.cz>.
- [68] OVB Allfinanz [online]. Dostupné z WWW: <http://www.ovb.cz>.
- [69] Partners [online]. Dostupné z WWW: <http://www.partners.cz>.

- [70] PAVELKA, F.; OPLTOVÁ, R. *Jak správně na hypotéky*. 2. vyd. Praha: Consultinvest, 2003. 151 s. ISBN 80-901486-7-3.
- [71] POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.
- [72] Raiffeisenbank [online]. Dostupné z WWW: <<http://www.rb.cz>>.
- [73] SEKERKA, B. *Banky a bankovní produkty*. 1. vyd. Praha: Profess, 1997. 532 s. ISBN 80-85235-51-X.
- [74] Unicredit Bank [online]. Dostupné z WWW: <<http://www.unicreditbank.cz>>.
- [75] Volksbank [online]. Dostupné z WWW: <<http://www.volksbank.cz>>.
- [76] Wüstenrot [online]. Dostupné z WWW: <<http://www.wuestenrot.cz>>.
- [77] ZFP akademie [online]. Dostupné z WWW: <<http://www.zfpa.cz>>.

# Seznam příloh

Příloha A: Žádost o poskytnutí hypotečního úvěru (7 str.)

Příloha B: Potvrzení o výši příjmů (1 str.)

Příloha C: Předanění příjmů OSVČ (1 str.)

Příloha D: Výpočty výhodnosti hypotečního úvěru (3 str.)

## Příloha A Žádost o poskytnutí hypotečního úvěru



### ŽÁDOST O ÚVĚR

- ☐ Hypoteční úvěr      ☐ Americká hypotéka      ☐ hotovostní  
☐ spotřebitelská

#### A. ZÁKLADNÍ ÚDAJE (vyplňuje žadatel/spolužadatel)

##### 1. ŽADATEL(KA) (nehodící se škrtněte):

Příjmení, jméno, titul: \_\_\_\_\_ RČ/datum narození: \_\_\_\_\_  
 Rodné příjmení: \_\_\_\_\_ ☐ žena ☐ muž  
 Místo a země narození: \_\_\_\_\_ Stát. přísl.: \_\_\_\_\_  
 Název průkazu totožnosti: \_\_\_\_\_ Číslo: \_\_\_\_\_ Platnost do: \_\_\_\_\_  
 Trvalá adresa (ulice, č.p., obec, PSČ): \_\_\_\_\_  
 Korespondenční adresa (je-li odlišná od trvalé): \_\_\_\_\_  
 Telefon domů: \_\_\_\_\_ Do zaměstnání: \_\_\_\_\_ Mobil: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_  
 Celkový počet vyživovaných osob v domácnosti (manžel/ka, druh/družka, nezaopatřené děti): \_\_\_\_\_ Děti ve věku: \_\_\_\_\_

Rodinný stav:	Nejvyšší dosažené vzdělání:	Sociální zařazení:	Plátce příjmu:	Současné bydlení:
<input type="checkbox"/> ženatý/vdaná Jméno manželů: _____ <input type="checkbox"/> společné <input type="checkbox"/> zúžené <input type="checkbox"/> svobodný/á <input type="checkbox"/> rozvedený/á <input type="checkbox"/> vdovec/vdova <input type="checkbox"/> registrovaní partneři	<input type="checkbox"/> základní <input type="checkbox"/> vyučen <input type="checkbox"/> vyučen s maturitou <input type="checkbox"/> úplné střední odborné <input type="checkbox"/> úplné střední všeobecné <input type="checkbox"/> vyšší odborná škola <input type="checkbox"/> vysokoškolské <input type="checkbox"/> ostatní	<input type="checkbox"/> management <input type="checkbox"/> státní zaměstnanec <input type="checkbox"/> zaměstnanec-manuální <input type="checkbox"/> zaměstnanec-nemanuální <input type="checkbox"/> podnikatel <input type="checkbox"/> svobodné povolání <input type="checkbox"/> důchodce <input type="checkbox"/> student <input type="checkbox"/> nezaměstnaný <input type="checkbox"/> rodičovská/mateřská dovolená/v domácnosti <input type="checkbox"/> ostatní	<input type="checkbox"/> stát <input type="checkbox"/> a.s. s účastí státu <input type="checkbox"/> a.s. bez účasti státu <input type="checkbox"/> zahraniční společnost <input type="checkbox"/> družstvo <input type="checkbox"/> spol. s r.o. <input type="checkbox"/> soukromý podnikatel <input type="checkbox"/> jiný plátce příjmu <input type="checkbox"/> vlastní soukromé podnikání (OSVČ)	<input type="checkbox"/> vlastní byt/dům se zástavou <input type="checkbox"/> vlastní byt/dům bez zástavy <input type="checkbox"/> družstevní vlastnictví <input type="checkbox"/> státní/obecní byt <input type="checkbox"/> nájem v bytě ve vlastnictví jiné osoby <input type="checkbox"/> u rodičů, u rod. příslušníků <input type="checkbox"/> ubytovna/kolej <input type="checkbox"/> ostatní

##### ÚDAJE O PŘÍJMU ŽADATELE:

☐ **zaměstnaný v ČR** Zaměstnavatel (název): \_\_\_\_\_ IČO: \_\_\_\_\_  
 Zaměstnan od: (dd.mm.mrr) \_\_\_\_\_ Na pozici: \_\_\_\_\_  
☐ **zaměstnaný v zahraničí** ☐ doba neurčitá ☐ doba určitá - pracovní poměr sjednán do: \_\_\_\_\_  
 Čistý měsíční příjem (průměr za 12M): \_\_\_\_\_ Tel. na mzdové oddělení: \_\_\_\_\_  
 Srážky ze mzdy na základě nařízeného výkonu rozhodnutí: ☐ jsou ☐ nejsou prováděny  
 Prohlašuji, že se mnou ☐ je ☐ není vedeno jednání o skončení mého pracovního poměru.

☐ **podnikatel** Předmět podnikání: \_\_\_\_\_ Konkrétní popis činnosti: \_\_\_\_\_  
 Čistý měsíční příjem (průměr za 12M): \_\_\_\_\_ Datum zahájení činnosti: \_\_\_\_\_  
 IČO: \_\_\_\_\_ Jsem spolupracující osoba ☐ ano ☐ ne  
 Prohlašuji, že ☐ dlužím / ☐ nedlužím finančnímu úřadu, sociál. a zdrav. pojišťovně, aktuálně ☐ mám / ☐ nemám bankovní a nebankovní závazky po splatnosti a aktuálně ☐ mám / ☐ nemám exekuci.



☐ **ostatní příjmy**

☐ příjem z nájmu

Čistý měsíční příjem (průměr za 12M) \_\_\_\_\_

Typ pronaj. nemovitosti: \_\_\_\_\_

☐ starobní důchod

Výše důchodu: \_\_\_\_\_

☐ invalidní důchod

Výše důchodu: \_\_\_\_\_

☐ částečný ☐ plný

☐ rodičovský příspěvek

Výše příspěvku: \_\_\_\_\_

☐ výživné

Výše výživného: \_\_\_\_\_

☐ příspěvek na bydlení pro vojáky

Výše příspěvku: \_\_\_\_\_

☐ výsluhový příspěvek

Výše příspěvku: \_\_\_\_\_

☐ odměna pěstouna

Výše příspěvku: \_\_\_\_\_

☐ **majetková účast ve společnosti**

Vlastnický podíl (v%) \_\_\_\_\_

Název firmy: \_\_\_\_\_

IČO: \_\_\_\_\_

Prohlašuji, že firma ☐ dluží / ☐ nedluží finančnímu úřadu, sociál. a zdrav. pojišťovně, aktuálně ☐ má / ☐ nemá bankovní a nebankovní závazky po splatnosti a aktuálně ☐ má / ☐ nemá exekuci.

Vlastnický podíl (v%) \_\_\_\_\_

Název firmy: \_\_\_\_\_

IČO: \_\_\_\_\_

Prohlašuji, že firma ☐ dluží / ☐ nedluží finančnímu úřadu, sociál. a zdrav. pojišťovně, aktuálně ☐ má / ☐ nemá bankovní a nebankovní závazky po splatnosti a aktuálně ☐ má / ☐ nemá exekuci.

**ÚDAJE O MAJETKU ŽADATELE:**

Typ nemovitosti: \*

Adresa: \_\_\_\_\_

Na nemovitosti vážne zástava ☐ ano ☐ ne

Typ nemovitosti: \*

Adresa: \_\_\_\_\_

Na nemovitosti vážne zástava ☐ ano ☐ ne

Případné další nemovitosti: \_\_\_\_\_

\*(byť / rodinný dům / pozemek / rekreační objekt / činžovní dům / jiné)

**2. SPOLUŽADATEL(KA) (nehodící se škrtněte):**

☐ MANŽEL(KA) ☐ DRUH (DRUŽKA) ☐ REGISTROVANÝ PARTNER (KA)

Příjmení, jméno, titul: \_\_\_\_\_

RČ/datum narození: \_\_\_\_\_

Rodné příjmení: \_\_\_\_\_

☐ žena ☐ muž

Místo a země narození: \_\_\_\_\_

Stát. přísl.: \_\_\_\_\_

Název průkazu totožnosti: \_\_\_\_\_

Číslo: \_\_\_\_\_

Platnost do: \_\_\_\_\_

Trvalá adresa  
(ulice, č.p., obec, PSČ): \_\_\_\_\_

Korespondenční adresa  
(je-li odlišná od trvalé): \_\_\_\_\_

Telefon domů: \_\_\_\_\_

Do zaměstnání: \_\_\_\_\_

Mobil: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Rodinný stav:

Nejvyšší dosažené vzdělání:

Sociální zařazení:

Plátce příjmu:

Současné bydlení:

☐ ženatý/vdaná

Jméno manžela:

☐ společně

☐ zůzené

☐ svobodný/á

☐ rozvedený/á

☐ vdovec/vdova

☐ registrovaní

partneři

☐ základní

☐ vyučen

☐ vyučen s maturitou

☐ úplné střední odborné

☐ úplné střední všeobecné

☐ vyšší odborná škola

☐ vysokoškolské

☐ ostatní

☐ management

☐ státní zaměstnanec

☐ zaměstnanec-manuální

☐ zaměstnanec-nemanuální

☐ podnikatel

☐ svobodné povolání

☐ důchodce

☐ student

☐ nezaměstnaný

☐ rodičovská/matěská

dovolená/v domácnosti

☐ ostatní

☐ stát

☐ a.s. s účastí státu

☐ a.s. bez účasti státu

☐ zahraniční

společnost

☐ družstvo

☐ spol. s r.o.

☐ soukromý

podnikatel

☐ jiný plátce příjmu

☐ vlastní soukromé

podnikání (OSVČ)

☐ vlastní byt/dům se

zástavou

☐ vlastní byt/dům bez

zástavy

☐ družstevní vlastnictví

☐ státní/obecní byt

☐ nájem v bytě ve

vlastnictví jiné osoby

☐ u rodičů, u rod.

příslušníků

☐ ubytovna/kolej

☐ ostatní

#### ÚDAJE O PŘÍJMU SPOLUŽADATELE:

☐ zaměstnání v ČR Zaměstnavatel (název): \_\_\_\_\_ IČO: \_\_\_\_\_  
 Zaměstnán od: (dd.mm.rrrr) \_\_\_\_\_ Na pozici: \_\_\_\_\_  
☐ zaměstnání v zahraničí ☐ doba neurčitá ☐ doba určitá - pracovní poměr sjednán do: \_\_\_\_\_  
 Čistý měsíční příjem (průměr za 12M): \_\_\_\_\_ Tel. na mzdové oddělení: \_\_\_\_\_  
 Srážky ze mzdy na základě nařízeného výkonu rozhodnutí: ☐ jsou ☐ nejsou prováděny  
 Prohlašuji, že se mnou ☐ je ☐ není vedeno jednání o skončení mého pracovního poměru.

☐ podnikatel Předmět podnikání: \_\_\_\_\_ Konkrétní popis činnosti: \_\_\_\_\_  
 Čistý měsíční příjem (průměr za 12M): \_\_\_\_\_ Datum zahájení činnosti: \_\_\_\_\_  
 IČO: \_\_\_\_\_ Jsem spolupracující osoba ☐ ano ☐ ne  
 Prohlašuji, že ☐ dlužím / ☐ nedlužím finančnímu úřadu, sociál. a zdrav. pojišťovně, aktuálně ☐ mám / ☐ nemám bankovní a nebankovní závazky po splatnosti a aktuálně ☐ mám / ☐ nemám exekuci.

#### ☐ ostatní příjmy

☐ příjem z nájmu Čistý měsíční příjem (průměr za 12M) \_\_\_\_\_ Typ pronaj. nemovitosti: \_\_\_\_\_  
☐ starobní důchod Výše důchodu: \_\_\_\_\_  
☐ invalidní důchod Výše důchodu: \_\_\_\_\_ ☐ částečný ☐ plný  
☐ rodičovský příspěvek Výše příspěvku: \_\_\_\_\_  
☐ výživné Výše výživného: \_\_\_\_\_  
☐ příspěvek na bydlení pro vojáky Výše příspěvku: \_\_\_\_\_  
☐ výsluhový příspěvek Výše příspěvku: \_\_\_\_\_  
☐ odměna pěstouna Výše příspěvku: \_\_\_\_\_

☐ majetková účast ve společnosti Vlastnický podíl (v%) \_\_\_\_\_ Název firmy: \_\_\_\_\_ IČO: \_\_\_\_\_  
 Prohlašuji, že firma ☐ dluží / ☐ nedluží finančnímu úřadu, sociál. a zdrav. pojišťovně, aktuálně ☐ má / ☐ nemá bankovní a nebankovní závazky po splatnosti a aktuálně ☐ má / ☐ nemá exekuci.  
 Vlastnický podíl (v%) \_\_\_\_\_ Název firmy: \_\_\_\_\_ IČO: \_\_\_\_\_  
 Prohlašuji, že firma ☐ dluží / ☐ nedluží finančnímu úřadu, sociál. a zdrav. pojišťovně, aktuálně ☐ má / ☐ nemá bankovní a nebankovní závazky po splatnosti a aktuálně ☐ má / ☐ nemá exekuci.

#### ÚDAJE O MAJETKU SPOLUŽADATELE:

Typ nemovitosti: \_\_\_\_\_ Adresa: \_\_\_\_\_ Na nemovitosti vážne zástava ☐ ano ☐ ne  
 Typ nemovitosti: \_\_\_\_\_ Adresa: \_\_\_\_\_ Na nemovitosti vážne zástava ☐ ano ☐ ne  
 Případné další nemovitosti: \_\_\_\_\_  
 \*(byť / rodinný dům / pozemek / rekreační objekt / činžovní dům / jiné)

#### 3. DALŠÍ SPOLUŽADATELÉ (VYPLNÍ SAMOSTATNOU ŽÁDOST O ÚVĚR)

Příjmení, jméno, titul: \_\_\_\_\_ vztah k žadateli: \_\_\_\_\_  
 Příjmení, jméno, titul: \_\_\_\_\_ vztah k žadateli: \_\_\_\_\_

#### B. ÚDAJE O MĚSÍČNÍCH NÁKLADECH (vyplňuje žadatel/spolužadatel)

Měsíční celkové náklady na bydlení a provoz domácnosti

Kč

Měsíční placené výživné

Kč

**C. ÚDAJE O INVESTIČNÍM ZÁMĚRU** (vyplňuje poradce společně se žadatelem/spolužadatelem)

**1. INVESTIČNÍ ZÁMĚR**

Účel		Bude financováno z hypotéky	Bude financováno z vlastních zdrojů	Bude financováno z cizích zdrojů	Celkem
Koupě	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč	Kč
Převod členského podílu k družstevnímu bytu	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč	Kč
Rekonstrukce	dodavatelsky	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč
	svépomocí	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč
Výstavba	dodavatelsky	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč
	svépomocí	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč
Dostavba	dodavatelsky	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč
	svépomocí	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč
Vypořádání majetku	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč	Kč
Refinancování	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč	Kč
Zpětné proplacení	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč	Kč
Ostatní	<input type="checkbox"/>	Kč	Kč	Kč	Kč
Celkem		Kč	Kč	Kč	Kč

**2. VÝŠE, SPLATNOST, ČERPÁNÍ A SPLÁCENÍ ÚVĚRŮ**

Výše úvěru \_\_\_\_\_ Kč Výše úvěru v případě překlenovacího financování: \_\_\_\_\_ Kč  
 Typ úrokové sazby ☐ Fixovaná\* ☐ Proměnná \*Doba fixované úrokové sazby: \_\_\_\_\_ let  
 Čerpání: ☐ Jednorázové ☐ Postupné Čerpání do: \_\_\_\_\_ Splatnost úvěru: \_\_\_\_\_ let  
 Číslo účtu pro splácení (pokud již existuje) \_\_\_\_\_ /  
 Název pobočky, kde chce být klient obsluhován (v případě, že nemá založen účet): \_\_\_\_\_

**3. PŘEHLED VYBRANÝCH SLUŽEB A POJIŠTĚNÍ SCHOPNOSTI SPLÁCET**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Expresní čerpání               | <input type="checkbox"/> Zrychlená výstavba                           |
| <input type="checkbox"/> Financování družstevního bytu  | <input type="checkbox"/> Mimořádná splátka                            |
| <input type="checkbox"/> Až do 100% hodnoty nemovitosti | <input type="checkbox"/> Financování montovaných domů                 |
| <input type="checkbox"/> Splácení z aktivního účtu ČS   | <input type="checkbox"/> Úrokové zvýhodnění (Program podpory bydlení) |
| <input type="checkbox"/> Variabilita splátek            | <input type="checkbox"/> Překlenovací financování                     |
| <input type="checkbox"/> odklad splátek na začátku      | <input type="checkbox"/> Expresní čerpání                             |

Zahnutí poplatků za vybrané služby do hypotečního úvěru ☐ ano ☐ ne

V případě, že není zaškrtnuta žádná varianta, je automaticky nastavena možnost „ne“.

Požadují snadné získání Americké hypotéky do budoucna ☐ ano ☐ ne

V případě, že není zaškrtnuta žádná varianta, je automaticky nastavena možnost „ne“.

**POJIŠTĚNÍ SCHOPNOSTI SPLÁCET:**

- ☐ Pro případ pracovní neschopnosti, trvalé invalidity, úmrtí (PPI A): Příjmení, jméno: \_\_\_\_\_
- ☐ Požadují rozšíření o pojištění proti ztrátě zaměstnání (PPI B): \_\_\_\_\_
- ☐ Požadují pojištění i spolužadatele (ku) (PPI AA, PPI BB): Příjmení, jméno: \_\_\_\_\_

**POJIŠTĚNÍ SCHOPNOSTI SPLÁCET PŘEKLENOVACÍ FINANCOVÁNÍ:**

☐ Pro případ pracovní neschopnosti, trvalé invalidity, úmrtí (PPI A):

Příjmení, jméno:

☐ Požaduji rozšíření o pojištění proti ztrátě zaměstnání (PPI B):

☐ Požaduji pojistit i spolužadatele (ku) (PPI AA, PPI BB):

Příjmení, jméno:



#### 4. NEMOVITOSTI

##### POŘIZOVANÁ NEMOVITOST

Druh nemovitosti (rodinný dům, byt, apod.): \_\_\_\_\_ Pro vlastní bydlení: ☐ ano ☐ ne  
 Adresa nemovitosti (ulice, č.p., obec, PSČ): \_\_\_\_\_  
 Případné údaje o pozemku: \_\_\_\_\_

##### ZASTAVOVANÁ NEMOVITOST (pokud není shodná s pořizovanou nemovitostí)

Druh nemovitosti (rodinný dům, byt, apod.): \_\_\_\_\_ Pro vlastní bydlení: ☐ ano ☐ ne  
 Adresa nemovitosti (ulice, č.p., obec, PSČ): \_\_\_\_\_  
 Případné údaje o pozemku: \_\_\_\_\_

Za účelem žádosti o hypoteční/zajištěný úvěr a posouzení vhodnosti nemovitosti jako zástavy žádám o její ocenění odhadem pověřeným Bankou a zavazuji se uhradit cenu za takové posouzení dle platného Sazebníku ČS.

Beru na vědomí a souhlasím s tím, že k realizaci výše zmíněného posouzení nemovitosti ze strany Banky dojde po předložení dokladu o zaplacení příslušné ceny za toto posouzení, případně ověření úhrady této ceny.

☐ Ocenění není vyžadováno nebo bude zpracováno jiným způsobem přijatelným pro Banku

Kontaktní osoba pro dohlídku (je-li odlišná od žadatele):

Příjmení, jméno, titul: \_\_\_\_\_ Kontaktní telefon: \_\_\_\_\_

Objednávám expresní ocenění: ☐ ANO

POJIŠTĚNÍ NEMOVITOSTI Č.1: ☐ Ano (mám) ☐ Ne (nemám) Je uzavřeno u pojistitele: \_\_\_\_\_

Číslo návrhu pojistné smlouvy na pojištění nemovitosti: \_\_\_\_\_ Ve výši: \_\_\_\_\_ Kč

POJIŠTĚNÍ NEMOVITOSTI Č.2: ☐ Ano (mám) ☐ Ne (nemám) Je uzavřeno u pojistitele: \_\_\_\_\_

Číslo návrhu pojistné smlouvy na pojištění nemovitosti: \_\_\_\_\_ Ve výši: \_\_\_\_\_ Kč

#### 5. ÚVĚRY ŽADATELE/SPOLUŽADATELE

##### SPLÁTKOVÉ ÚVĚRY

Vlastník úvěru	Věřitel	Číslo úvěru*	Typ úvěru	Zůstatek	Výše splátky	Bude zcela splaceno před čerpáním úvěru	Bude splaceno z požadovaného úvěru
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne

##### NESPLÁTKOVÉ ÚVĚRY (kreditní karty, kontokorenty)

Vlastník úvěru	Věřitel	Číslo úvěru*	Typ úvěru	Limit	Bude snížen limit na	Bude zcela splaceno před čerpáním úvěru	Bude splaceno z požadovaného úvěru
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne
				Kč	Kč	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Ano / <input type="checkbox"/> Ne

\* číslo úvěru se vyplňuje pouze v případě splacení závazků ze strany klienta či z požadovaného úvěru

## E. PROHLÁŠENÍ KLIENTA

Souhlasím(e) s postoupením podkladů týkajících se nemovitosti třetím osobám, které spolupracují s Bankou, při jejich posuzování. Jsme si vědomi, že Banka si vyhrazuje právo kontroly a prověření pravosti veškerých klientem předložených dokladů a údajů v nich uvedených. Zmochuji(eme) tímto Banku, aby si vyžádala nebo podávala potřebné informace, včetně bankovních, vztahující se k mojí osobě (naším osobám) a nemovitostem majícím vztah k požadovanému úvěru.

Souhlasím(e), aby mi (nám) Banka na mé (naše) vyžádání před podpisem smluvní dokumentace zaslala tuto dokumentaci, obsahující mimo jiné i citlivé osobní údaje, k prostudování prostřednictvím e-mailu, v této souvislosti beru(eme) na vědomí upozornění Banky, že tento způsob zasílání není plně chráněn proti případnému zneužití citlivých osobních údajů.

Čestně prohlašuji(eme), že údaje uvedené v této Žádosti jsou úplné a pravdivé a beru(eme) na vědomí, že uvedení nepravdivých nebo neúplných údajů by mělo za následek odmítnutí žádosti nebo odstoupení od smlouvy o úvěru. Dále prohlašuji(eme), že právo disponovat s mým (naším) majetkem není ke dni podání žádosti žádným způsobem omezeno a není mi (nám) známo, že by toto omezení mohlo nastat.

Tato Žádost o úvěr má platnost 30 dní od data podpisu žadatele / spolužadatele.

V \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_

Podpis žadatele

Podpis spolužadatele

Žádost převzata Bankou / externím partnerem dne: \_\_\_\_\_

Jméno, příjmení a ID

Podpis pracovníka Banky / externího partnera

Vyplňuje se v případě zpracování žádosti o úvěr prostřednictvím externího partnera:

IDENTIFIKACE EXTERNÍHO PARTNERA:	
	Externí partner - Fyzická osoba DS Partner ČS (FO) nebo prodejce CP (PPO)
Název společnosti :	
ID Externího partnera – FO nebo PPO *	
Jméno Externího partnera – FO nebo PPO	
Telefon :	
e-mail :	
Adresa – sídlo / místo podnikání :	
Adresa pro doručování :	

## Příloha B Potvrzení výši příjmů



### Potvrzení zaměstnavatele o výši pracovního příjmu zaměstnance (dokument vyplňujete ručně)

#### I. Osobní údaje zaměstnance (vyplní zaměstnanec)

Zaměstnanec: \_\_\_\_\_  
příjmení, jméno, titul  
Trvalý pobyt: \_\_\_\_\_  
ulice, č.p., obec, PSČ  
Rodné číslo: \_\_\_\_\_ Stav: \_\_\_\_\_  
Druh a číslo průkazu totožnosti (včetně série): \_\_\_\_\_  
Telefon do zaměstnání: \_\_\_\_\_

Žádám o vystavení tohoto potvrzení pro účely jednání o poskytnutí úvěru. Souhlasím se sdělením údajů v něm uvedených České spořitelně, a.s. (dále jen „Banka“) nebo Stavební spořitelně České spořitelny, a.s. (dále jen „SSČS“) pro účely řízení o poskytnutí úvěru nebo společností Leasing České spořitelny, a.s. (dále jen „Leasing ČS“), pro účely řízení o uzavření smlouvy o leasingu. Dále souhlasím, aby si Banka nebo SSČS nebo Leasing ČS ověřily informace obsažené v tomto dokumentu telefonickým dotazem.

\_\_\_\_\_ Datum a podpis zaměstnance

#### II. Údaje o pracovním poměru zaměstnance (vyplní mzdová účtárna zaměstnavatele)

V pracovním poměru ode dne: \_\_\_\_\_ Osobní pracovní číslo: \_\_\_\_\_  
Pracovní zařazení: \_\_\_\_\_  
Pracovní poměr je sjednán na dobu neurčitou - určitou do\*: \_\_\_\_\_  
Se zaměstnancem je - není\* vedeno jednání o skončení jeho pracovního poměru, případně pracovní poměr bude rozvázán dne: \_\_\_\_\_  
Průměrný čistý měsíční příjem zaměstnance za posledních 12 měsíců - Kč: \_\_\_\_\_  
slovy: \_\_\_\_\_  
Základní měsíční mzda (dle pracovní smlouvy) - Kč: \_\_\_\_\_  
Ze mzdy jsou - nejsou\* prováděny srážky na základě výkonu rozhodnutí ve výši Kč: \_\_\_\_\_  
Součet všech ostatních srážek ze mzdy (splátky úvěrů, půjček, leasingu atd.) - Kč: \_\_\_\_\_

Zaměstnavatel bere na vědomí, že Banka nebo SSČS nebo Leasing ČS jsou oprávněny, na základě výše uvedeného souhlasu zaměstnance, telefonicky ověřit korektnost poskytnutých údajů. Toto potvrzení je platné 30 kalendářních dnů ode dne vystavení.

Potvrzení vystavil: \_\_\_\_\_  
příjmení, jméno, titul  
Zaměstnavatel: \_\_\_\_\_ IČ: \_\_\_\_\_  
Sídlo: \_\_\_\_\_  
ulice, č.p., obec, PSČ

Mzda je: vyplácena v hotovosti/ zasílána na účet\* \_\_\_\_\_  
Číslo účtu, ze kterého je mzda zasílána zaměstnanci: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
Kontaktní telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
V \_\_\_\_\_

Dne: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Razítko a podpis zaměstnavatele



## Příloha C Předanění příjmů OSVČ



5.4.2012 13:38:48

### Předanění příjmů daňového přiznání fyzických osob za zd.období 2011

<b>Nezdanitelné části základu daně a odečitatelné položky</b>	<b>(ročně)</b>	<b>(měsíčně)</b>
Úroky úvěrů (max. 300.000 Kč):		
Penzijní připojištění (max. 12.000 Kč):		
Životní pojištění (max. 12.000 Kč):		
<b>Sleva na dani</b>	<b>(ročně)</b>	<b>(měsíčně)</b>
Základní částka (max. 23.640 Kč):	23 640	1 970
Vyživované dítě (na jedno max. 11.604 Kč, ZTP max. 23.208 Kč):		
Manžel / manželka (max. 24.840 Kč, ZTP max. 49.680 Kč):		
Pož. inv. důchodu (max. 2.520/16.140 Kč):		
Studium (max. 4.020 Kč):		
<b>Příjem z pronájmu nemovitosti §9</b>	<b>(ročně)</b>	
Příjmy uvedené v DP:		
Výdaje uvedené v DP:		
<b>Příjem z pronájmu neuvedený v DP</b>	<b>(ročně)</b>	
Příjmy neuvedené v DP:		

Pozn.: slouží pro výpočet akceptovatelného příjmu z pronájmu. Uvádějte příjmy a výdaje podle DP, případně příjmy z nájemních smluv (existujících nebo budoucích)

<b>Předanění příjmů daňového přiznání fyzických</b>	<b>(ročně)</b>	<b>(měsíčně)</b>
Příjem §6 - závislá činnost:		
Příjem §7 - podnikání:	450 000	
Příjem §8 - kapitálový majetek:		
Příjem §9 - pronájem:		
Příjem §10 - mimořádné příjmy:		
Zůstatek příjmů z podnikání:	348 750	
<b>Celkový základ daně:</b>	<b>450 000</b>	
<b>Výsledný daňový základ:</b>	<b>450 000</b>	
<b>Celková daň:</b>	<b>43 860</b>	
<b>Příjem z pronájmu neuvedený v DP:</b>		
<b>Celkový čistý příjem:</b>	<b>406 140</b>	<b>33 845</b>
<b>Výdaj na soc.+zdr.poj. (podnikání):</b>	<b>101 250</b>	<b>8 438</b>
<b>Celkový čistý příjem minus výdaj na soc.+zdr.poj. (podnikání):</b>	<b>304 890</b>	<b>25 407</b>

Pozn.: slouží k provedení přepočtu příjmů z daňového přiznání např. při novém příjmu z pronájmu nebo v případě uplatňování ztráty



## Příloha D Výpočty výhodnosti hypotečního úvěru

- Hypoteční banka

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	96 970 Kč	14 546 Kč	149 894 Kč	22 484 Kč
2.	95 215 Kč	14 282 Kč	147 628 Kč	22 144 Kč
3.	93 387 Kč	14 008 Kč	145 246 Kč	21 787 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>285 572 Kč</b>	<b>42 836 Kč</b>	<b>442 768 Kč</b>	<b>66 415 Kč</b>

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 9 800 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 10 000 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $285\,572 - 42\,836 + 5\,400 + 9\,800 = \mathbf{257\,936\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $442\,768 - 66\,415 + 5\,400 + 10\,000 = \mathbf{391\,753\,Kč}$

- Česká spořitelna

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	103 084 Kč	15 463 Kč	127 720 Kč	19 158 Kč
2.	101 293 Kč	15 194 Kč	125 522 Kč	18 828 Kč
3.	99 427 Kč	14 914 Kč	123 230 Kč	18 485 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>303 804 Kč</b>	<b>45 571 Kč</b>	<b>376 472 Kč</b>	<b>56 471 Kč</b>

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 0 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 0 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $303\,804 - 45\,571 + 5\,400 = \mathbf{263\,633\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $376\,472 - 56\,471 + 5\,400 = \mathbf{325\,401\,Kč}$

- Raiffeisenbank

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	106 751 Kč	16 013 Kč	130 716 Kč	19 607 Kč
2.	104 946 Kč	15 742 Kč	128 505 Kč	19 276 Kč
3.	103 058 Kč	15 459 Kč	126 195 Kč	18 929 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>314 755 Kč</b>	<b>47 213 Kč</b>	<b>385 416 Kč</b>	<b>57 812 Kč</b>

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 0 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 0 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $314\,755 - 47\,213 + 5\,400 = \mathbf{272\,942\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $385\,416 - 57\,812 + 5\,400 = \mathbf{333\,004\,Kč}$

- Wüstenrot

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	94 527 Kč	14 179 Kč	169 693 Kč	25 454 Kč
2.	92 784 Kč	13 918 Kč	167 414 Kč	25 112 Kč
3.	90 973 Kč	13 646 Kč	165 000 Kč	24 750 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>278 284 Kč</b>	<b>41 743 Kč</b>	<b>502 107 Kč</b>	<b>75 316 Kč</b>

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 19 600 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 24 000 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $278\,284 - 41\,743 + 5\,400 + 19\,600 = \mathbf{261\,541\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $502\,107 - 75\,316 + 5\,400 + 24\,000 = \mathbf{456\,191\,Kč}$

- GE Money

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	96 970 Kč	14 546 Kč	118 740 Kč	17 811 Kč
2.	95 215 Kč	14 282 Kč	116 588 Kč	17 488 Kč
3.	93 387 Kč	14 008 Kč	114 352 Kč	17 153 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>285 572 Kč</b>	<b>42 836 Kč</b>	<b>349 680 Kč</b>	<b>52 452 Kč</b>

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 2 900 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 2 900 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $285\,572 - 42\,836 + 5\,400 + 2\,900 = \mathbf{251\,036\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $349\,680 - 52\,452 + 5\,400 + 2\,900 = \mathbf{305\,528\,Kč}$

- Volksbank

rok	roční úroky při úvěru 2 450 000 Kč	úspora na dani	roční úroky při úvěru 3 000 000 Kč	úspora na dani
1.	96 970 Kč	14 546 Kč	118 740 Kč	17 811 Kč
2.	95 215 Kč	14 282 Kč	116 588 Kč	17 488 Kč
3.	93 387 Kč	14 008 Kč	114 352 Kč	17 153 Kč
<b>1. - 3.</b>	<b>285 572 Kč</b>	<b>42 836 Kč</b>	<b>349 680 Kč</b>	<b>52 452 Kč</b>

Náklady na vedení hypotéky =  $150 \cdot 12 \cdot 3 = 5\,400$  Kč

Náklady na zprac. 2,45 mil. Kč = 19 600 Kč

Náklady na zprac. 3 mil. Kč = 24 000 Kč

Celkové náklady 2,45 mil. Kč =  $285\,572 - 42\,836 + 5\,400 + 19\,600 = \mathbf{267\,736\,Kč}$

Celkové náklady 3,00 mil. Kč =  $349\,680 - 52\,452 + 5\,400 + 24\,000 = \mathbf{326\,628\,Kč}$